

Die Top 5 Fehler in der Verhandlung mit Oracle

und wie ProLicense Ihnen bei
deren Vermeidung helfen kann.

Wenn Sie mit Oracle verhandeln wollen oder müssen, existieren eine Reihe von Punkten, die Sie beachten sollten, um ein optimales Ergebnis am Ende der Verhandlung zu erreichen. Die fünf wichtigsten Punkte haben wir für Sie zusammengefasst. Beachten Sie, dass Ihre Verhandlungspartner von Oracle ebenfalls gut in Verhandlungsstrategien ausgebildet sind und nicht unbedarft in eine Verhandlungssituation mit Ihnen treten. Gehen Sie die Sache genauso professionell an. Dabei unterstützen wir Sie gern.

Die fünf wichtigsten Punkte sind im Einzelnen:

1. Mangelndes Wissen über Ihre Situation

Sie benötigen im ersten Schritt genaue Kenntnisse über Ihre Situation. Was genau haben Sie installiert? Was wurde von wem wann genau benutzt? Wie oft und wie lange? Welche Prozessoren verwenden Sie? Welche Corefaktor-Tabelle ist anzuwenden? Wie genau funktioniert Ihr Backup- und Failover-System? Wie sieht es in Bezug auf Multiplexing oder Remote Mirroring aus? Welche Feature-Usage in welchem Maße ist gesondert zu lizenzieren und welche ist Bestandteil des Grundprodukts? Sie müssen alles ganz genau wissen. Wenn Sie zum Beispiel bei einem Oracle Audit den Mitarbeiter von Oracle LMS die Output-Files der abgelaufenen Oracle Review Lite Scripte aushändigen, wird Oracle innerhalb weniger Tage alle der oben gestellten Fragen beantworten können – und noch viele andere mehr. Können Sie das auch?

Unsere versierten Techniker führen mit Ihnen einen Health Check durch, und unsere spezialisierten Lizenzexperten bringen die Ergebnisse in Bezug zu den von Ihnen gehaltenen Lizenzen. Bei einem Oracle Audit können wir Ihnen die Outputs der Oracle Review Lite Scripte übersetzen.

Sie werden genau wissen, wo Sie stehen!

2. Mangelndes Wissen über Ihre Ziele

Im zweiten Schritt müssen Sie genau wissen, wohin Sie wollen. Was sind Ihre konkreten Verhandlungsziele? Welche Punkte sind am Wichtigsten? Wo können Sie eher Zugeständnisse machen? Was können Sie gerade noch akzeptieren? Was wäre Ihr Optimal-Ziel? Was ist die beste Alternative, wenn Sie dieses nicht erreichen? Sind Ihre Ziele überhaupt die richtigen? Falls ja, sind diese überhaupt zu erreichen? Wie sieht Ihre Strategie aus?

Sie sollten alle Antworten auf die oben genannten Fragen schriftlich niederlegen. Dies hilft Ihnen später sehr bei der Durchführung der Verhandlung.

Unsere erfahrenen Verhandler entwickeln in Absprache mit unseren Oracle Licensing Professionals optimale Verhandlungsziele und eine detaillierte Verhandlungsstrategie.

Sie werden genau wissen, wohin Sie wollen!

3. Mangelndes Wissen über den Verhandlungsgegner

Letztendlich sitzen Sie einem oder mehreren Menschen gegenüber, mit denen Sie verhandeln. Sie verhandeln nicht mit dem Oracle-Konzern, sondern mit der Person, die Ihnen gegenüber dieses Unternehmen vertritt. Was wissen Sie über diese Person? Sie müssen so viel wie möglich herausfinden. Was mag er? Was mag er nicht? Es geht im ersten Schritt um Softskills. Wie reagiert er, wenn er in die Enge getrieben wird? Redet er schnell oder langsam? Was verrät seine Körpersprache? Lernen Sie mit unverfänglichen Fragen die Persönlichkeit Ihres Gegenübers zu erfassen. Wie tickt der andere? Bestenfalls wissen Sie dann auch, wie Sie sich gegenüber den einzelnen menschlichen Charakterausprägungen verhandlungstechnisch optimal verhalten.

Im zweiten Schritt geht es um wirtschaftliche Faktoren. Was will er? Warum? Welche Alternativen hat er, wenn Sie seine Angebote ablehnen? Mit wem berät er sich? Wen muss er fragen, wenn es um größere Zugeständnisse geht? Wer entscheidet letztendlich? Was weiß er über Sie? Wie können Sie dies effektiv noch beeinflussen? Je mehr Informationen Sie haben, desto leichter werden Sie es in der Verhandlung haben, Ihre Ziele zu erreichen.

Wir haben bereits viele Verhandlungen begleitet und haben viel Insider-Wissen über alle relevanten internen Oracle-Prozesse. Dies bringen wir in Ihre Verhandlung ein.

Sie werden genau wissen, wen Sie vor sich haben!

4. Mangelnder Einspruch beim Verhandlungsablauf und der Vertragsgestaltung

Lassen Sie sich das Zepter nicht aus der Hand nehmen. Wenn Sie rhetorisch besser, sachkundiger und fundierter argumentieren und formulieren, werden Sie die Führung in der Verhandlung übernehmen. Halten Sie alles schriftlich fest oder nehmen Sie einen Kollegen oder Berater mit in die Verhandlung, der diesen Job für Sie übernimmt. Nur besprechen reicht nicht – alles muss ordentlich zu Papier gebracht werden. Es ist wichtig, dass auch Sie Protokoll führen und bei der Vertragsgestaltung mitwirken.

Wenn Sie sich nur Vertragsentwürfe vorlegen lassen, die Sie dann mehr oder minder akzeptieren, haben Sie die Führung verloren. Sie müssen die Kontrolle haben. Wirken Sie aktiv bei der Vertragsgestaltung mit, und verlassen Sie so die defensive Position, die Sie einnehmen, solange Sie sich darauf beschränken, auf schriftlich niedergelegte Formulierungen zu reagieren. Bestimmen Sie zum Beispiel auch den Ablauf der Verhandlungen sowie Zeit und Ort.

Unsere erfahrenen Verhandlungsexperten und Rechtsanwälte stehen Ihnen zur Seite und unterstützen Sie dabei, die Kontrolle zu gewinnen. Wir wissen genau, wie jede Klausel für Sie optimal formuliert werden muss.

Sie werden die Führung übernehmen!

5. Schlechtes Verhandlungsende

Nicht nur die Vorbereitung, die Verhandlung selbst, sondern auch das Ende Ihrer Verhandlungen mit Oracle ist wichtig. Zeigen Sie am Ende einer Verhandlung, die vielleicht für Sie positiv oder sehr positiv ausgegangen ist, niemals, wie Sie Ihren Triumph auskosten. Weder ein grinsendes oder verschmitztes Lächeln in Richtung Oracle oder Ihrer Kollegen darf zu sehen sein. Sie würden es sich damit für die nächsten Verhandlungen mit Oracle

sehr schwer machen. Hat die Gegenseite am Ende das Gefühl, keinen fairen Abschluss gemacht zu haben, wird man dies beim nächsten Mal vermeiden wollen und umso härter verhandeln. Seien Sie auch nicht beleidigt oder klagen Sie, wie sehr Sie selbst über den Tisch gezogen wurden. Auch hier bieten Sie Ihrem Verhandlungskonkurrenten schon mal eine Schwachstelle für die nächste Oracle-Verhandlung an – und die kommt bestimmt.

Loben Sie eher die faire Verhandlungsführung und bedanken sich, dass am Ende alles zu einer für alle Seiten annehmbaren Lösung geführt hat. Loben Sie auch das Auftreten der Gegenseite und bestätigen Sie den Oracle-Repräsentanten, wie gut sie Ihre Ansichten vertreten haben. Fassen Sie die Verhandlungserfolge noch einmal zusammen und beenden Sie die Verhandlung auf Augenhöhe mit dem Kontrahenten. Niemand möchte sich unterlegen fühlen und als Verlierer den Tisch verlassen.

Sie haben alles richtig gemacht, wenn Sie Ihre Ziele weitestgehend durchgesetzt haben und Sie die Gegenseite zwar als verhandlungstechnisch harte Nuss einschätzt, aber auch für einen Geschäftspartner hält, mit dem man letztendlich eine gute Einigung finden kann – auch wenn zwischendurch mit harten Bandagen gekämpft wird. Auf diese Weise werden Sie die nächsten Oracle Verhandlungen auch eher auf Augenhöhe beginnen. Optimal wäre es, wenn Ihr Verhandlungsgegner gar nicht merkt, an welchen Stellen Sie profitiert haben, damit er bei der nächsten Verhandlung hier keine Steine in den Weg rollen kann.

Mit unseren speziell ausgebildeten Verhandlern, werden Sie auf Augenhöhe mit einem für Sie effizienten Ergebnis den Verhandlungstisch in einer guten Atmosphäre verlassen.

**Sie starten optimal in die
nächste Oracle Verhandlung!**

Erfahren Sie mehr über uns unter:

www.prolicense.com/ueber-uns

Wir bieten Ihnen einen kostenfreien 30-Minute-Free-Call.

Wir sind gespannt auf Ihre Fragen und freuen uns auf
Ihren Anrufe unter:

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