

Case Study Financial Services – hohe Einsparungen bei Oracle Exadata realisiert

Customer Benefits

- Mandant intensiv über sechs Wochen mit ProLicense Negotiation Service begleitet
- Erwerb von modernster Oracle IT-Plattform bei minimalen TCO (Total Costs of Ownership)
- Einsparungen von 12.000.000,00 € realisiert
- Rechtssichere Vertragsklauseln entwickelt und mit Oracle verhandelt

Die Ausgangssituation

Das Unternehmen aus dem Bereich Financial Services stand aufgrund immensen Datenwachstums in den letzten Jahren vor einer herausfordernden Erneuerung und Erweiterung der IT-Infrastruktur. Von dieser technischen Notwendigkeit getrieben entschloss sich das Unternehmen, Exadata- und Exalogic-Systeme aus dem Hause Oracle zu erwerben. Damit verbunden waren die Investitionen in entsprechende Oracle Datenbank- und Middleware-Produkte. Der monetäre Projektumfang und die Vielzahl der miteinander verbundenen Vertragsbedingungen und Lizenzklauseln führten in dem sehr heterogenen Beschaffungsprozess zu einer intransparenten Situation für den Mandanten. Diese Intransparenz bezog sich zum einen auf den Product Scope des Oracle-Angebotes und zum anderen auf die Attraktivität des Preises für das Gesamtprojekt hinsichtlich anfänglicher CAPEX und dann bleibender OPEX.

Anforderung an ProLicense

ProLicense wurde mit der Prüfung und Optimierung der vorliegenden Angebote in technischer als auch kaufmännischer Sicht beauftragt. Darüber hinaus sollten Vertragsklauseln identifiziert werden, die sich im späteren Betrieb der neuen IT-Infrastruktur als nachteilig für den Mandanten herausstellen könnten. Der Mandant wollte zudem von der Erfahrung auf Seiten ProLicense profitieren und im Sinne eines „Cherry Picking“ die besten Klauseln in seine Verträge verhandelt bekommen.

IN KÜRZE: Rechtssichere, flexible Verträge zu minimalen Kosten.

Fortsetzung →

Vorgehensweise

Durch intensive Arbeit mit dem Projektteam des Mandanten konnte ein detailliertes Bild der technischen Anforderungen des Mandanten gezeichnet werden. Anhand dieser Sicht wurde ein optimiertes Hard- und Softwarepaket zusammengestellt. Erst jetzt war eine Plausibilitätsprüfung der Angebote des Herstellers möglich.

ProLicense führte die verschiedenen Verhandlungsrunden mit Oracle und konnte die Preisargumentation des Vendors immer wieder sachgestützt aufbrechen. Durch den Multi-Expertise-Approach - das Zusammenspiel verschiedener Experten in einem Verhandlungsteam (bestehend aus Technikern, Lizenzspezialisten, Rechtsanwälten und professionellen Verhandlern) - erreichte ProLicense eine massive Reduktion des Preises.

Oracle-Fachwissen, Unabhängigkeit, Verhandlungsgeschick und die Mentalität für die Mandanten bis an die Grenzen des Leistbaren zu gehen, haben sich auch für diesen Mandanten ausgezahlt.

Ergebnis

Nach einem sechswöchigen Prozess mit intensiv geführten Verhandlungsrunden konnte ProLicense für den Mandanten Einsparungen in Höhe von 12.000.000,00€ ausweisen. Auf der einen Seite wurde der Angebotspreis deutlich optimiert und gleichzeitig der Kauf nicht benötigter Produkte vermieden. Darüber hinaus stellten die Oracle Spezialisten von ProLicense aber auch sicher, dass der Mandant neben minimalen Betriebskosten von rechtssicheren, optimierten Vertragsklauseln profitiert und einen auditsicheren Betrieb der neuen Infrastruktur abbilden kann.

Deutschland:

ProLicense GmbH
Reventlowstrasse 28
22605 Hamburg
Telefon: +49 (0) 40 228 6828 - 0

Schweiz:

ProLicense (Schweiz) GmbH
Täfernstrasse 31
5405 Baden-Dättwil
Telefon: +41 (0) 56 470 5754

Email: info@prolicense.com

