

Case Study Hyperion – Oracle Auditforderungen reduziert – Lizenzierung zukunftsweisend aufgestellt

Customer Benefits

- CAPEX runter: Oracle Forderungen um mehr als 73% reduziert
- OPEX runter: Supportkosten-Einsparungen in den Folgejahren
- Compliance 2.0: Compliance-Bescheinigung zu minimalen Kosten

Die Ausgangssituation

Im Abschlussbericht eines Oracle Audits bezüglich Hyperion wurde ein Chemie-Unternehmen mit ca. 3.000 Mitarbeitern mit Nachlizenzierungs- und Backsupportforderungen in Höhe von ca. 1.500.000,00€ konfrontiert. Das Controlling des Hauses hatte bis dato eine Risikorückstellung über lediglich 50.000 € eingestellt. Auf Seiten des Mandanten fühlte man sich von Oracle LMS (Oracle License Management Services) stark in die Ecke gedrängt. Man fühlte sich dem Auditor bzgl. der Hyperion-Lizenzierungsmöglichkeiten deutlich unterlegen.

Anforderung an ProLicense

ProLicense sollte in Zusammenarbeit mit dem CIO und CFO den finanziellen Schaden abwenden und die Rechte des Kunden im Audit sichern.

Vorgehensweise

ProLicense analysierte das bereits vollzogene Audit von Beginn an und entdeckte eine Reihe von Schwachstellen im Auditverlauf. Es offenbarte sich, dass die immense Forderung seitens Oracle auf der einseitigen Auslegung bestimmter Klauseln der Lizenzverträge beruhte, die teilweise auf einer misinterpretierten Nutzungsbreite- und tiefe fußte. ProLicense ermittelte in detaillierten Interviews mit den Technikern und Lizenzmanagern des Mandanten und auf Basis einer fundierten Analyse der Hyperion Nutzungsstruktur den tatsächlichen Nutzungsumfang der Oracle Software.

Als Ergebnis konnte die seitens Oracle angenommene Non-Compliance bereits deutlich reduziert werden. ProLicense ermöglichte es, wieder mit sachgestützten Argumenten die festgefahrene Verhandlungssituation aufzubrechen, und das Blatt zugunsten des Mandanten zu wenden. Der Mandant ging an der Seite von ProLicense mit gestärkter Position durch eine sachlich fundierte und rechtssicher aufgebaute Argumentation in die Abschlussverhandlung.

Bei der Verhandlung konnte ProLicense deutliche Nachlässe erzielen, wobei die Kenntnisse über die Oracle Vertriebsstrategien und Oracle Unternehmenskultur eine große Rolle spielten. Der ProLicense Consultant war selbst jahrelang bei Oracle, was sich zeigt: Es wird auf Augenhöhe argumentiert und verhandelt.

Ergebnis

ProLicense konnte für den Mandanten eine Reduktion des seitens Oracle unterbreiteten Angebotes von mehr als 73% erreichen. Ebenso bedeutsam war, dass darüber hinaus der Abschluss eines Produktportfolios zustande kam, das die tatsächliche Nutzung der Software durch den Mandanten zum gegenwärtigen Zeitpunkt widerspiegelt und auch strukturelle Veränderungen der Zukunft abdeckt.

Neben der deutlichen Senkung der CAPEX (durch reduzierte Lizenzausgaben) und OPEX (durch geringere Supportzahlungen in der Zukunft) konnte auf diesem Wege ein umfangreiches Migrationsprojekt vermieden werden, da der Mandant sich ansonsten gezwungen gesehen hätte aufgrund der hohen zukünftigen Kosten auf eine andere Software umzusteigen. Durch die erreichte Compliance 2.0 (Compliance bei minimalen Kosten) kann die gewünschte Hyperion-Software auch zukünftig eingesetzt werden.

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

