

Siebel Case Study – More for Less

Die Mandantin – die Ausgangssituation:

Der Mandant ist ein weltweit tätiges Unternehmen aus dem Bereich Maschinenbau, das mit über 4.500 Mitarbeitern in mehr als 100 Märkten aktiv ist. Von dem Hauptsitz in Schweden werden die Kunden in 37 lokalen Vertriebszentren weltweit betreut.

Das Unternehmen ist langjähriger Siebel-Nutzer und stand eines Weiterbetriebs der Siebelumgebung kritisch gegenüber. Auf der einen Seite war man der Ansicht, dass die bereits erworbenen Produkte die zukünftigen Anforderungen im Unternehmen nicht optimal abbilden können. Auf der anderen Seite wurde das IT-Budget durch die hohen jährlichen Supportaufwendungen überproportional belastet – an weitere Anschaffungen war nicht zu denken.

customer benefits

- Lizenzen bilden Zukunft und Gegenwartsbetrieb ab!
- Investitionen vollständig über Einsparungen finanziert!
- Dauerhaft niedrigere Supportkosten!

Anforderung an ProLicense:

Die Aufgabe von ProLicense bestand darin, die Lizenzierung zukunftsfähig aufzubauen, um neue Funktionalitäten abzudecken. Auf der anderen Seite sollte gleichzeitig eine signifikante Reduktion der sehr hohen Supportkosten erfolgen.

Vorgehensweise:

Zunächst ermittelte ProLicense detailliert, welche Features und Optionen vom Mandanten tatsächlich genutzt werden und zukünftig genutzt werden sollen. Dabei stellte sich auf der einen Seite heraus, dass Funktionalitäten, für die jährlich Support gezahlt wurde, gar nicht verwendet wurden.

Auf der anderen Seite wollte der Oracle-Kunde neue Funktionalitäten zur Optimierung seiner Geschäftsprozesse nutzen, für die keine Lizenzen im Unternehmen vorhanden waren. Schnell wurde offensichtlich, dass zur wunschgemäßen Darstellung der Geschäftsprozesse eine Investition in neue Siebel-Produkte unumgänglich war. Jedoch war eine Neu-Investition weder geplant noch budgetiert und wurde seitens des CFO blockiert.

ProLicense entwickelte ein für den Mandanten optimales Bundle von Siebel-Produkten und führte alle notwendigen Verhandlungen mit Oracle und Resellern. Es wurde ein Vertragsmodell geschaffen, das auf der einen Seite die initialen Investitionen des Mandanten (CAPEX) minimierte und auf der anderen Seite durch Vertragsspaltung und Teilkündigungen die laufenden Supportkosten (OPEX) drastisch reduzierte. Der Prozess verlief sehr zügig und zielorientiert, da ProLicense für Oracle ein kompetenter Gesprächspartner ist und alle kritischen Aspekte effektiv besprochen und ggf. gelöst werden konnten.

Ergebnis:

Der Mandant konnte einen ROI seiner Investition innerhalb von ca. 12 Monaten genießen. Zudem profitiert das Unternehmen von den bedeutend günstiger gewordenen Supportkosten in allen Folgejahren. Die optimierte Darstellung der Geschäftsprozesse durch neue Funktionalitäten des Siebel-Produktbundles bildet zur Freude des CFO die zukünftige Basis für weitere Einsparungen und Synergie-Effekte im Unternehmen außerhalb der IT-Abteilung.

ProLicense GmbH

Reventlowstrasse 28 | 22605 Hamburg

Telefon: +49 (0) 40 228 6828 - 0 | Email: info@prolicense.com

