

Case Study Telko – Oracle ULA-Support um 50% reduziert

Customer Benefits

- monolithischer Oracle ULA-Vertrag aufgebrochen
- Supporteinsparungen von 50% realisiert (1.800.000,00 € per anno)
- Compliance 2.0 durch Zusammenspiel von ProLicense Consulting, ProLicense Legal und ProLicense ProView

Die Ausgangssituation

Ein Unternehmen aus dem Bereich Telekommunikation zahlte nach der Zertifizierung einer Oracle ULA (Oracle Unlimited License Agreement) rund 4.000.000,00 € Support pro Jahr. Da nach Auffassung des Mandanten nur 40-60% der Oracle Lizenzen überhaupt genutzt wurden, stand diese Zahlung in keinem vernünftigen Verhältnis zur tatsächlichen Nutzung. Der Mandant hatte bereits mit allen Mitteln versucht den Support zu reduzieren und die Abkündigung von Lizenzen verlangt. Der Hersteller Oracle beharrte mit Verweis auf die „Rule of Recalculation“ der Oracle Supportbedingungen auf die sehr hohen Supportzahlungen.

Anforderung an ProLicense

ProLicense wurde in dieser Situation damit beauftragt unter Vermeidung einer Non-Compliance Wege zu finden, die Supportzahlungen zu reduzieren, um wieder ein angemessenes Verhältnis zwischen Softwarenutzung und Höhe der Supportzahlungen zu erreichen.

Vorgehensweise

Mit dem ProLicense-ProView-Service ermittelten die Oracle Lizenzexperten die exakte Nutzung der Software durch den Kunden und konnten detailliert darstellen, welche Options- und Packs-Lizenzpflicht durch bestimmte, genutzte Features ausgelöst wurden. Die vorher nie erreichte Transparenz zeigt erstmalig den genauen Stand der Nutzung. Lizenzspezialisten von ProLicense Consulting und Rechtsanwälte von ProLicense Legal entwickelten eine Reihe von Strategien bezüglich der gewünschten Oracle Supportreduktion. In enger Zusammenarbeit mit der zentralen Einkaufsabteilung und dem Justiziar des Mandanten wurde der Weg mit größter Erfolgswahrscheinlichkeit ausgewählt und aufbereitet. ProLicense lieferte auf der einen Seite Lizenzspezialwissen und darüber hinaus rechtssichere Argumente für die anstehenden Verhandlungen. ProLicense agierte mehrere Wochen im Hintergrund als Verhandlungsscoach des Mandanten und führte den Deal gemeinsam mit den Akteuren des Mandanten zum Erfolg.

Ergebnis

Nach zähen Verhandlungen war Oracle nach einigen Wochen bereit, den Oracle-ULA-Vertrag im Sinne des Kunden aufzusplitten. Der Mandant konnte sich mit fundierten Sachargumenten durchsetzen und realisierte eine Einsparung von ca. 1.800.000,00€ pro Jahr, ohne in eine Non-Compliance zu rutschen. Supportvertragssplittung gilt bei Oracle als absolutes No-Go! Jeder Vertrag ist letztlich anders. ProLicense hat hier Lücken aufgetan, die dem Mandanten diese Einsparungen generiert haben.

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

