

Was bedeutet die Oracle-ULA für ein Unternehmen?

10.05.2017, 15:57 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Praetorian Consulting*



ULAs gehören zum Brot und Butter Geschäft von Praetorian Consulting. Es geht dabei fast immer um die gleichen 3 Fragestellungen:

- Wer gewinnt bei einer ULA?
- Was ist bei den Verhandlungen zu beachten?
- Braucht unser Unternehmen überhaupt eine ULA?

Was sind nun die Besonderheiten, die sich in ungezählten ULA Verhandlungen mit Oracle-Kunden herauskristallisiert haben:

Wer gewinnt bei einer ULA?

Eine ULA ist eine Wette für den Kunden und ein gelungener Marketing- und Vertriebscoup für Oracle.

Der Kunde gewinnt die Wette, wenn er es schafft, während der Laufzeit der ULA einen hohen Nutzungsgrad zu erreichen und diesen in die Zertifizierung zu retten.

Viele Kunden versäumen diesen Schritt, weil sie sich auf sicherem Terrain wähnen. Es darf ja im Sinne eines all you can eat Buffets so viel wie möglich genutzt werden und das quasi „umsonst“. Die Fallstricke und Tücken bei der Implementierung von Produkten sind den handelnden Personen oft nicht genau bekannt. Dies ist insbesondere bei größeren Unternehmen der Fall, deren IT relativ stark aufgefüllt ist. Das Problem des Kunden beginnt spätestens dann, wenn Oracle am Ende der Laufzeit die Zertifizierung fordert. Oftmals sind zusätzliche Produkte installiert worden, die genutzten Produkte sind nicht ausreichend verwendet oder Oracle argumentiert, daß die Nutzung fehlerhaft war. Fehler und Unsicherheit auf der Kundenseite werden nun zu einem Vorteil für Oracle. Dem Kunden wird dann suggeriert, daß er über eine vorzeitige Verlängerung der ULA eine lästige Zertifizierung umgehen kann (und damit das Problem des Zählen, Messen und Wiegens einfach in die Zukunft verlegen kann). Eine überstürzte Verlängerung bedeutet für den Kunden, daß er für die Nutzung doppelt bezahlt, während eine fachgerechte Zählung ausgereicht hätte.

Oracle dagegen gewinnt in jedem Fall, weil es den Kunden über eine längere Zeit an sich bindet und den Supportstrom konsolidiert und zementiert. Das Hauptziel ist der Schutz des Supports für Oracle.

Der Kunde kommt aus dem Support nicht mehr heraus, auch wenn er die ULA beendet. Etwaige Abnabelungsversuche von Oracle werden dadurch zielsicher verhindert, da keine direkte Ersparnis beim Kunden erzielt werden kann. Der Support bleibt ihm so oder so erhalten.

Was ist bei den Verhandlungen zu beachten?

Viele Kunden glauben, dass es genügt, den ULA Vertrag juristisch bzw. kaufmännisch zu hinterfragen.

Dazu muss folgendes gesagt werden:

Oracle lässt im Rahmen der zugrundeliegenden AGB's (OMA) nur einen äußerst begrenzten Verhandlungsspielraum zu. Oracle wiegt den Kunden dabei häufig in dem Glauben, der Vertrag sei aufgrund der Höhe der Investitionssumme und der „verhandelten Klauseln“ auf ihn maßgeschneidert worden.

Dies können wir von Praetorian nicht bestätigen: zahlreiche ULA Assessments – von der kleinsten (500 K) bis zur größten ULA (50 Mio) haben uns gezeigt, daß es nur minimale Abweichungen vom Standard gibt.

Entscheidend ist die Frage, welche Produkte in einer ULA enthalten sein sollen und ob es für diese ein Limit gibt. Jedes zusätzliche Produkt kostet. Ob der Kaufpreis am Ende der Laufzeit fair war und herkömmliche Rabatte schlägt ist ausschlaggebend. Hier passieren die meisten Fehler, weil Oracle in der internen Kalkulation das Wachstum des Kunden überschätzt und die Kalkulation dem Kunden gegenüber nicht immer offenlegt. Ein weiterer Aspekt sind die jeweiligen Vertriebsprovisionsmodelle, also für was der jeweilige Vertriebsmitarbeiter die beste Provision erhält. Was genau macht den deal für ihn interessant? Lohnt es sich für Ihn, ein für den Kunden interessantes Headquarter Approval zu schreiben?

Ohne genaue Kenntnisse der internen Oracle Regeln kann es hier für den Kunden keine echte Siegchance geben.

Wir hören häufig, dass Kunden mit Verträgen aus der Vergangenheit zufrieden sind, die nach genauer Betrachtung immenses Optimierungspotential haben. Dem Kunden fällt es häufig schwer, einzuräumen, daß sein aufwändig verhandelter Vertrag deutlich hinter dem Optimum zurückgeblieben ist. Wir von Praetorian gehen also noch einmal einen Schritt zurück und beginnen mit der Fragestellung:

Braucht unser Unternehmen überhaupt eine ULA?

In der Vergangenheit hat Oracle mit dem Konstrukt der ULA großen Erfolg gehabt. Auf den ersten Blick wirkt das Angebot oft interessant, weil die meisten Kunden annehmen, als Gewinner vom Platz zu gehen. Die Motive können hier vielfältig sein: manche Kunden möchten einfach für eine Weile Ruhe in der Softwarebeschaffung haben und die jährlichen Verhandlungen vermeiden, die das Oracle Portfolio mit sich bringt. Andere wollen die Administration der Oracle Lizenzen erleichtern oder auf diese Weise ihre compliance sicherstellen.

Unsere Erfahrung als Praetorian zeigt, dass der wichtigste Zeitraum der vor der Verhandlung einer möglichen ULA ist. Die Sinnhaftigkeit einer ULA muss über folgende Fragestellungen ausreichend geprüft werden:

- Wachse ich ausreichend (und inwiefern bleibt Oracle dieses Wachstum verborgen)?
- Setzt meine IT Strategie in den nächsten 5 Jahren voll auf Oracle?
- Erwäge ich den Schritt in die Cloud (von Oracle oder eines anderen Anbieters)?
- Kann ich wirklich einen Preis erzielen, der üblicherweise verhandelbare Rabatte schlägt ?
- Und rechtfertigt dies einen Supportstrom, der auch dann bestehen bleibt, wenn mein Oracle Portfolio nicht mehr aufrechterhalten wird?
- Ist eine andere Vertragsform für mich besser?

Dies gilt natürlich genauso für den Zeitraum vor einer ULA Verlängerung. Mehr und mehr Kunden entscheiden sich nach dem ersten ULA Abenteuer gegen eine Verlängerung. Die genaue Analyse der tatsächlichen Nutzung hält den Hoffnungen und Wünschen aus dem Abschlusszeitraum nämlich nicht immer stand. Dieses self assessment ist ungeheuer wichtig, um für die Zukunft entsprechende Weichen zu stellen.

Gerne helfen wir von Praetorian Consulting dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen.
www.praetorian-consulting.com



Portrait

Wir beraten Firmen, die die Deutungshoheit ihrer Software Assets nicht länger ihrem Softwarelieferanten überlassen wollen.

Was wir tun:

- Lizenzoptimierung
- Supportoptimierung
- Vertragsverhandlung
- Audits/Self Assessments
- Siebel/SAP Anwendungssoftware

Wie wir es tun:

- Wir sind unabhängig und vertreten ausschließlich die Interessen des Kunden
- Wir beraten stets so, dass sich die Handlungsoptionen für unsere Kunden vergrößern
- Wir nutzen für eine Vermessung (friendly audit) ein zertifiziertes Tool
- Wir bieten auch erfolgsbasierte Mandate an

Warum wir es tun:

Wir haben uns entschlossen, Praetorian Consulting zu gründen, da wir festgestellt haben, dass viele Kunden durch das Geschäftsgebaren der großen Softwareunternehmen verunsichert und verärgert sind. Durch eine große „Installed Base“ und die dadurch bedingten Abhängigkeiten, fühlen sich viele Kunden häufig nicht mehr in der Position, auf Augenhöhe zu verhandeln. Wir verstehen uns hier durch unser langjähriges Wissen aus Lieferantensicht als Wegweiser und –begleiter.

Wir stärken die Verhandlungsposition unserer Kunden und zeigen, dass sie nicht in der Defensive bleiben müssen. Wir ermutigen unsere Kunden Sachverhalte zu hinterfragen, die bisher als gegeben galten.

News-ID: 950645 • Views: 697 (Stand: 09.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/950645/Was-bedeutet-die-Oracle-ULA-fuer-ein-Unternehmen.html>