

30. März 2011 – Oracle-Anwender sind enttäuscht über die Entscheidung zum Lizenzierungsmodell bei der Virtualisierung

In einer Umfrage der DOAG Deutsche ORACLE-Anwendergruppe e.V. zeigten sich fast 90 Prozent der Teilnehmer unzufrieden mit dem Lizenzierungsmodell zur Virtualisierung. Nach längeren und intensiven Diskussionen sowohl mit Oracle Deutschland als auch mit den Oracle Headquarters in Redwood Shores erhielt die DOAG von Jeb Dasteel, Senior Vice President und Chief Customer Officer Oracle Corp., die Auskunft, dass Oracle keine Änderungen der Lizenzierungsregeln beim Einsatz von x86-Virtualisierungslösungen plane und in Erwägung ziehe.

Zum Hintergrund: Die gängigen x86-Virtualisierungslösungen (wie VMWare, HyperV, Xen) werden von Oracle nur als Soft-Partitioning eingestuft. Dies hat zur Folge, dass die Oracle-Produkte für den kompletten Server bzw. Serververbund lizenziert werden müssen, auch wenn die Oracle-Produkte nur auf einer kleinen Partition mit einer begrenzten Anzahl zugewiesener Prozessoren laufen. Im x86-Umfeld sind nur die Oracle VM und die mittlerweile ebenfalls zu Oracle gehörenden Solaris Container als Hard-Partitioning anerkannt, sodass bei diesen beiden Virtualisierungslösungen nur die zugewiesenen Prozessoren lizenziert werden müssen. Die DOAG forderte eine Gleichbehandlung aller x86-Virtualisierungslösungen bezüglich der Einordnung nach Hard- und Softpartitioning, was Oracle ablehnte.

„Die DOAG sieht auch die Gefahr, dass aufgrund der aktuellen Lizenzierungsregelungen bezüglich der x86-Virtualisierung Kunden aktuelle und zukünftige Entscheidungen zugunsten anderer Hersteller fällen“, so Michael Paege, DOAG-Vorstand und Leiter des Competence-Centers Lizenzfragen. „Mehr als 70 Prozent der Teilnehmer an unserer Umfrage ziehen diese Option in Erwägung.“

„Unsere Aktivitäten, uns für die Wünsche der Mitglieder einzusetzen, sind bei Oracle auf wenig Verständnis gestoßen“, ergänzt Dr. Dietmar Neugebauer, Vorstandsvorsitzender der DOAG. „Oracle versucht, den Einsatz der eigenen

Virtualisierungslösung zu erzwingen, kann damit aber wichtige Marktanteile an die Konkurrenz verlieren.“