

Konzept, Kalkulation, Verhandlung bei Abschluss + Verlängerung der ULA

**Christian Grave und Sören Reimers
ProLicense GmbH
Friedrichstraße 50, 10117 Berlin**

Schlüsselworte: Konzernlizenz, ULA, Unlimited License Agreement, Lizenzierung

Inhalt

Vorstellung der ULA: Das Konzept	1
Diese Ziele verfolgt Oracle mit der ULA	1
Folgende Vorteile bietet eine ULA dem Kunden	2
ULA-Kalkulation	3
Das Ende der ULA-Laufzeit: Ihre Optionen sind offen	3

Vorstellung der ULA: Das Konzept

Oracle hat vor einigen Jahren die ULA (Unlimited License Agreement) als Form der Konzernlizenz eingeführt. Sie wird seither ausgewählten Bestandskunden als Lizenzierungsform angeboten.

Das Modell hat sich mittlerweile am Markt etabliert. Die Kunden erwerben mit der ULA für eine bestimmte Laufzeit ein Bundle ausgewählter Produkte zum Fixpreis, das sie unbegrenzt nutzen dürfen. Nach der vereinbarten Laufzeit wird der Nutzungsumfang ermittelt und die Anzahl der tatsächlich genutzten CPUs mit dem zuvor vereinbarten Supportpreis festgeschrieben. Abhängig vom verhandelten Vertrag kann sich eine erhebliche Kostenreduktion ergeben.

Die Vertragslaufzeit ist verhandelbar und wird der jeweiligen Kundensituation angepasst. Typisch sind Laufzeiten zwischen 2 und 5 Jahren.

Diese Ziele verfolgt Oracle mit der ULA

Der Softwaremarkt nimmt zunehmend Oligopolcharakter an. Dies trifft insbesondere auf den Datenbank- und Middlewaremarkt zu. Aber auch im Bereich der Geschäftsanwendungen gibt es für Firmen, die den Suite-Ansatz verfolgen, nur noch wenige namhafte Anbieter.

Es liegt somit nahe, dass Softwareanbieter neben der Neuakquise insbesondere auf die Sicherung ihrer Bestandskunden Wert legen. Die ULA ist ein geeignetes Instrument dies zu tun.

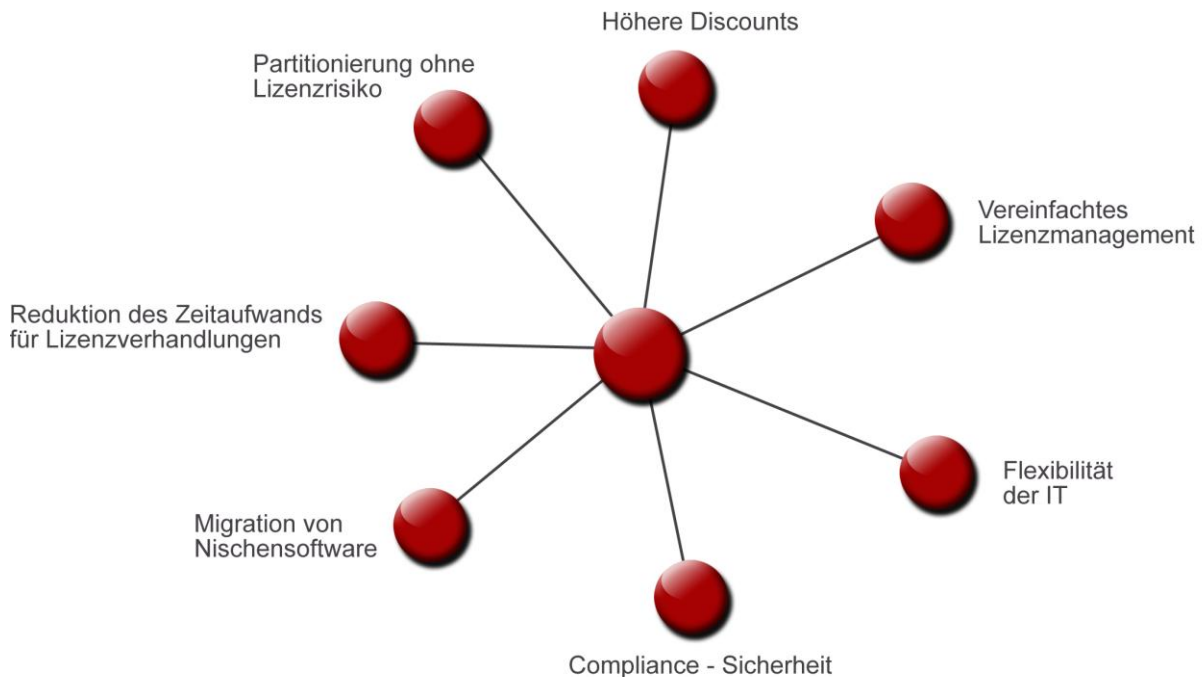
Der Abschluss einer ULA ermöglicht zunächst beträchtlichen Lizenzumsatz und im Folgenden vertraglich zugesicherte Supportzahlungen über die Laufzeit.

Durch den unlimitierten Charakter werden Kunden ermutigt die lizenzierten Produkte im Unternehmen auszurollen und Fremdapplikationen zu migrieren. Dies spart den Kunden Geld und bringt andere Vorteile einer Single-Vendor-Strategie wie Vereinfachtes Lizenzmanagement, geringerer Schulungsaufwand für Mitarbeiter, Komplexitätsreduktion der Software-Architektur, usw. mit sich.

Durch Nutzung dieser Vorteile binden sich Kunden aber natürlich auch stärker an Oracle. Die Migration zu Wettbewerbsprodukten wird immer schwieriger und unwahrscheinlicher. Dies ist sicherlich der herausragende Motivator für Oracle. Daneben gibt es noch weitere, wie z.B.:

1. Festlegung des Supports für die Laufzeit, d.h. eine Teilkündigung ist vertraglich ausgeschlossen
2. Migration des Lizenzbestandes in die aktuell verfügbaren Metriken (bspw. CCD, NU, UPU werden alle in CPU- bzw. NUP-Metriken migriert)
3. Vereinfachte Administration: Alle Altverträge werden in einen einzelnen ULA-Vertrag migriert: nur eine CSI#
4. Supportsicherung für die Zukunft: Durch die Tatsache, dass es nur noch einen Vertrag gibt, wird die teilweise Supportkündigung nicht genutzter Software auch in Zukunft erschwert.
5. Höhere Kundenzufriedenheit durch Compliance-Sicherheit. Kunden einer ULA sind automatisch für die damit lizenzierten Produkte während der Laufzeit compliant.
6. Upsellpotential: Natürlich bietet ein breiter Footprint der eigenen Software beim Kunden auch immer eine gute Gelegenheit weitere Produkte zu platzieren. Dieser Aspekt ist insbesondere für ein stark expandierendes Unternehmen wie Oracle nicht zu unterschätzen.

Folgende Vorteile bietet eine ULA dem Kunden



1. Vereinfachtes Lizenzmanagement
Nach der Migration der Altverträge in den ULA-Vertrag hat das Unternehmen nur noch einen Vertrag zu verwalten, die IT nur noch eine CSI#, mit der sie Support abrufen kann.
2. Flexibilität der IT-Abteilungen
Die in der ULA beinhalteten Produkte können im Unternehmen ohne zusätzliche Lizenz-

oder Supportkosten unbegrenzt deployed werden. (Beachten Sie Ihre Kostenstellenrechnung hierbei!)

3. Ausschluss von Compliance-Risiken
Der unlimitierte Charakter der ULA garantiert für die Laufzeit Compliance-Sicherheit.
4. Abschaltung alter Nischensoftware zugunsten Oracle ohne Zusatzkosten
Wenn Sie im Unternehmen noch kleine Inseln mit Fremdsoftware haben, so ist eine bestehende ULA eine Gelegenheit, diese auf Oracle zu migrieren, ohne zusätzliche und vielleicht normalerweise unverhältnismäßig hohe Kosten zu verursachen.
5. Keine Vertragsverhandlungen während der Laufzeit
Vertragsverhandlungen sind zeit- und kostenintensiv. Sie wissen, dass sie für die Vertragslaufzeit keine erneuten Verhandlungen bzgl. der in den Vertrag aufgenommenen Produkte mehr haben werden.
6. Reduziertes Lizenzierungsrisiko in Zeiten der Virtualisierung
Virtualisierungstechnologien und Cloud Computing werden voraussichtlich stärker genutzt werden. Die Softwareindustrie ist sich unsicher, wie diese neuen Architekturen lizenzrechtlich abgedeckt werden können. Mit einer unlimitierten Lizenz sind sie auf der sicheren Seite, können vom Markttrend profitieren ohne Kosten- und Compliancerisiken einzugehen.
7. Gesteigerte Verhandlungsmacht ggü. anderen Softwareherstellern
Wenn Sie einen unlimitierten Oracle-Vertrag im Haus haben, so muss ein anderer Softwarehersteller sehr gute Discounts geben, um mit Ihnen ins Geschäft zu kommen.

Wir haben Ihnen nun einen Auszug der potenziellen Vorteile für Oracle wie für Sie vorgestellt, die Sie im Vorfeld einer ULA-Vertragsverhandlung in jedem Fall genau auf Ihre Situation hin überprüfen sollten.

ULA-Kalkulation

In diesem Abschnitt erläutern wir genau, wie Sie und Oracle idealerweise gemeinsam einen fairen Ausgangspunkt für die ULA-Preisverhandlung festlegen.

Dieser Ausgangspunkt errechnet sich anhand Ihrer erwarteten Lizenznutzung während der Laufzeit. Natürlich sollten Sie einen Rabattsatz verhandeln, der die vorgezogene Beschaffung berücksichtigt. Die Kalkulation werden wir im Rahmen des Vortrages detailliert anhand von Schaubildern und XLS darlegen.

Das Ende der ULA-Laufzeit: Ihre Optionen sind offen

Die ULA-Laufzeit erstreckt sich typischerweise über einen Zeitraum von 2-5 Jahren. Bei Ablauf dieses Zeitraumes ist es Ihre vertragliche Verpflichtung Ihren Installationsstand verlässlich zu ermitteln und Oracle mitzuteilen.

Sollte Oracle zweifeln, dass Ihre internen Prozesse geeignet sind, die tatsächliche konzernweite Installation akkurat zu bestimmen, so kann Oracle LMS ein Audit durchführen. Oft sehen wir Kunden, die während der ULA-Laufzeit kein nachhaltiges Lizenzmanagement betrieben haben, was dazu führt, dass sich am Ende Panik breit macht.

Bitte beachten Sie, dass sich die Vorteilhaftigkeit Ihres ULA-Vertrages am Ende der Laufzeit entscheidet. Sie drückt sich durch die Anzahl der am Ende gutgeschriebenen Lizenzen aus. Insbesondere große Konzerne, mit Rechenzentren in diversen Ländern, sollten ein nachhaltiges Lizenzmanagement evtl. mittels eines License Inventory Tools auch während der ULA betreiben, um eine gute Übersicht über die Installationen zu behalten, und die Verhandlungsposition für den Auslauftermin zu stärken.

Das Lizenzmanagement während der ULA-Laufzeit ist aber auch relevant, um den ULA-Vertrag vernünftig zu nutzen. Ein regelmäßiger automatischer Scan der Installationen kann Ihnen bspw. Informationen geben, dass Sie nur auf 20% aller Oracle DB EE – Installationen die Management Packs einsetzen, obschon Sie eine unlimitierte Lizenz hierfür haben. Natürlich sollten Sie diese DB Optionen, wie alle anderen in der ULA beinhalteten Produkte, so stark wie möglich installieren, um den Vertrag maximal zu Ihrem Vorteil zu nutzen.

Am Ende der Laufzeit bestimmen Sie also den Erfolg des Vertrages für sich und Oracle. Hierauf aufbauend, werden Sie sich überlegen müssen, ob Sie eine Anschluss-ULA vereinbaren, oder ob Sie von nun an wieder projektbasiert lizenzieren. Die Für und Wider bestimmen sich sehr stark durch den Einzelfall, sind vielfältig und werden im Vortrag mit Ihnen gemeinsam diskutiert.

Kontaktadresse:

ProLicense GmbH
Christian Grave und Sören Reimers
Friedrichstraße 50
D-10117 Berlin

Telefon: +49(0)30-609819-230
Fax: +49(0)30-609819-239
E-Mail: info@prolicense.de
christian.grave@prolicense.com
soeren.reimers@prolicense.com
Internet: <http://www.prolicense.com>