

# **PRO**LICENSE

OPTIMIZING SOFTWARE ASSETS

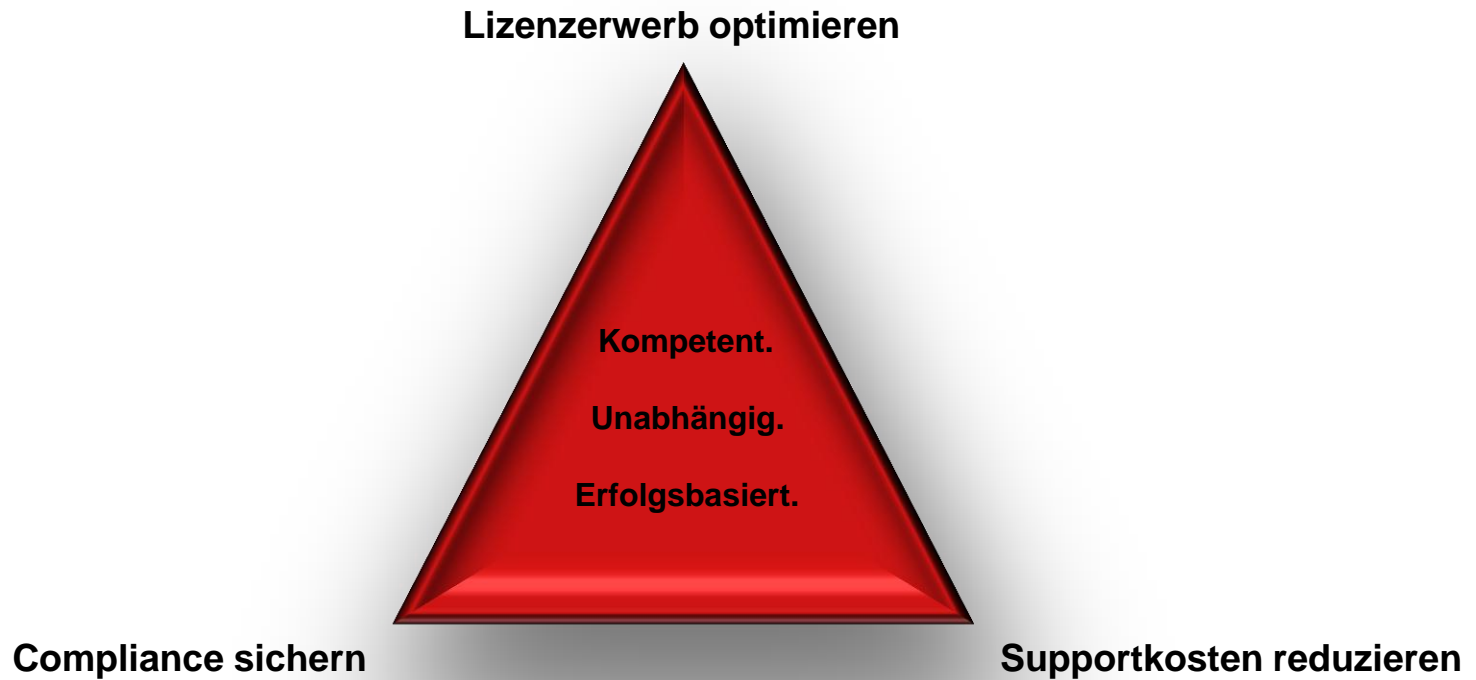
Kompetent. Unabhängig. Erfolgsbasiert.

# **Konzept, Kalkulation und Verhandlung bei Abschluss + Verlängerung der ULA**

*Was Sie als Kunde für Ihre Entscheidung wissen sollten.*

**Sören Reimers und Christian Grave  
Geschäftsführung ProLicense GmbH**

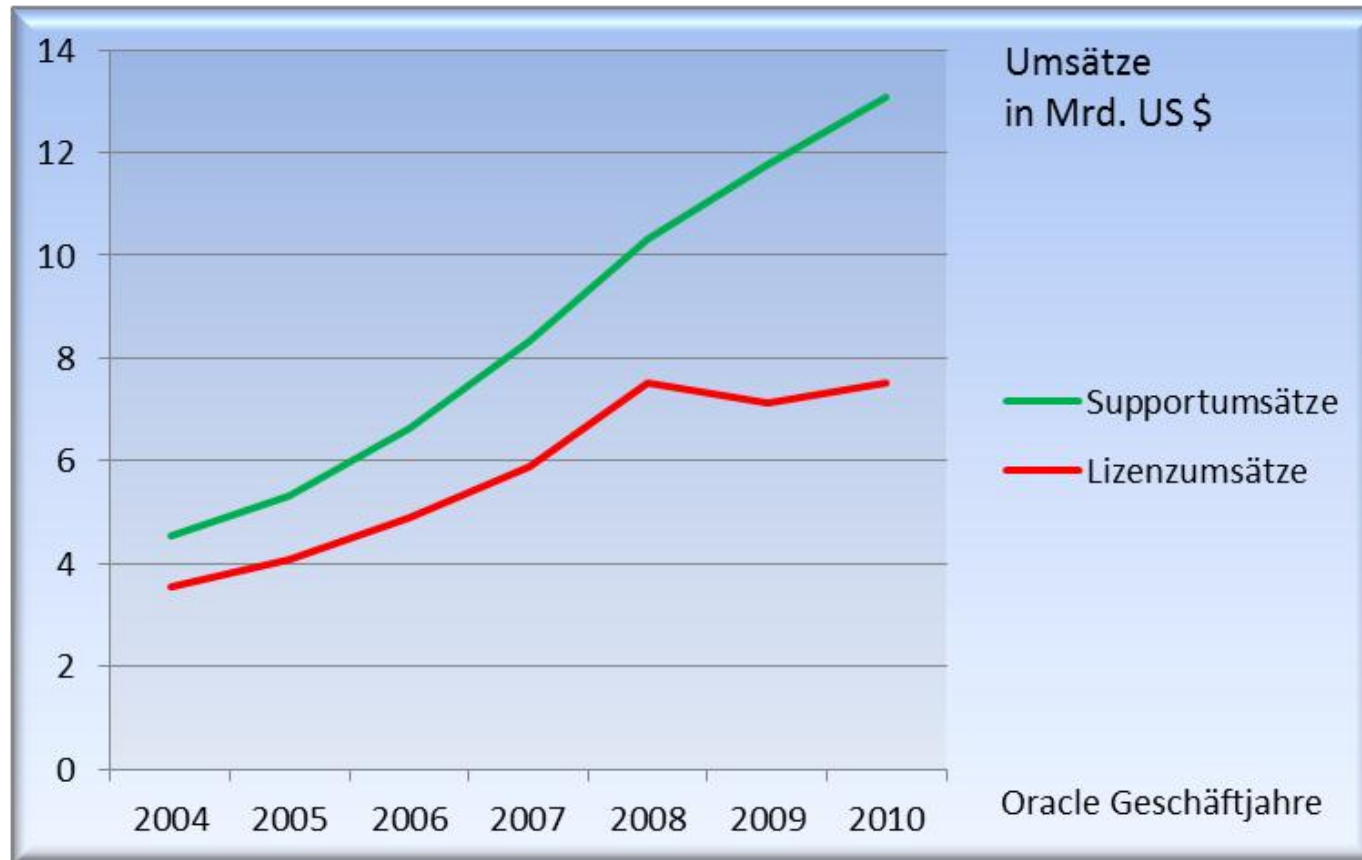
# ProLicense GmbH



# AGENDA

- **Die Oracle Lizenz- und Supportstrategie**
- **Die ULA-Konzernlizenz**
- **Das Auslaufen der ULA-Periode**

## Oracle Lizenz- und Supportumsätze (Software)



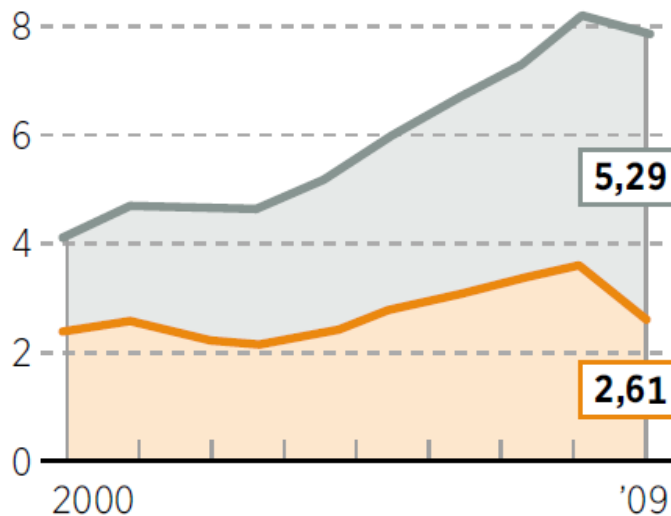
Quelle: Oracle Geschäftsberichte 2004-2010

# Umsätze SAP und Oracle (Software)

## Immer mehr Wartung

**SAP, Erlöse in Mrd. €**

 Lizenzen  Wartung



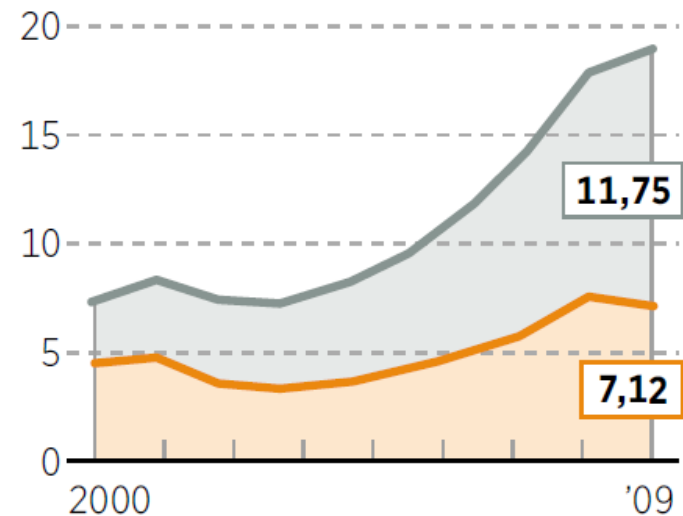
\*Versetztes Geschäftsjahr, endet jeweils im März

Handelsblatt

Handelsblatt Nr. 213 vom 03.11.2010  
© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

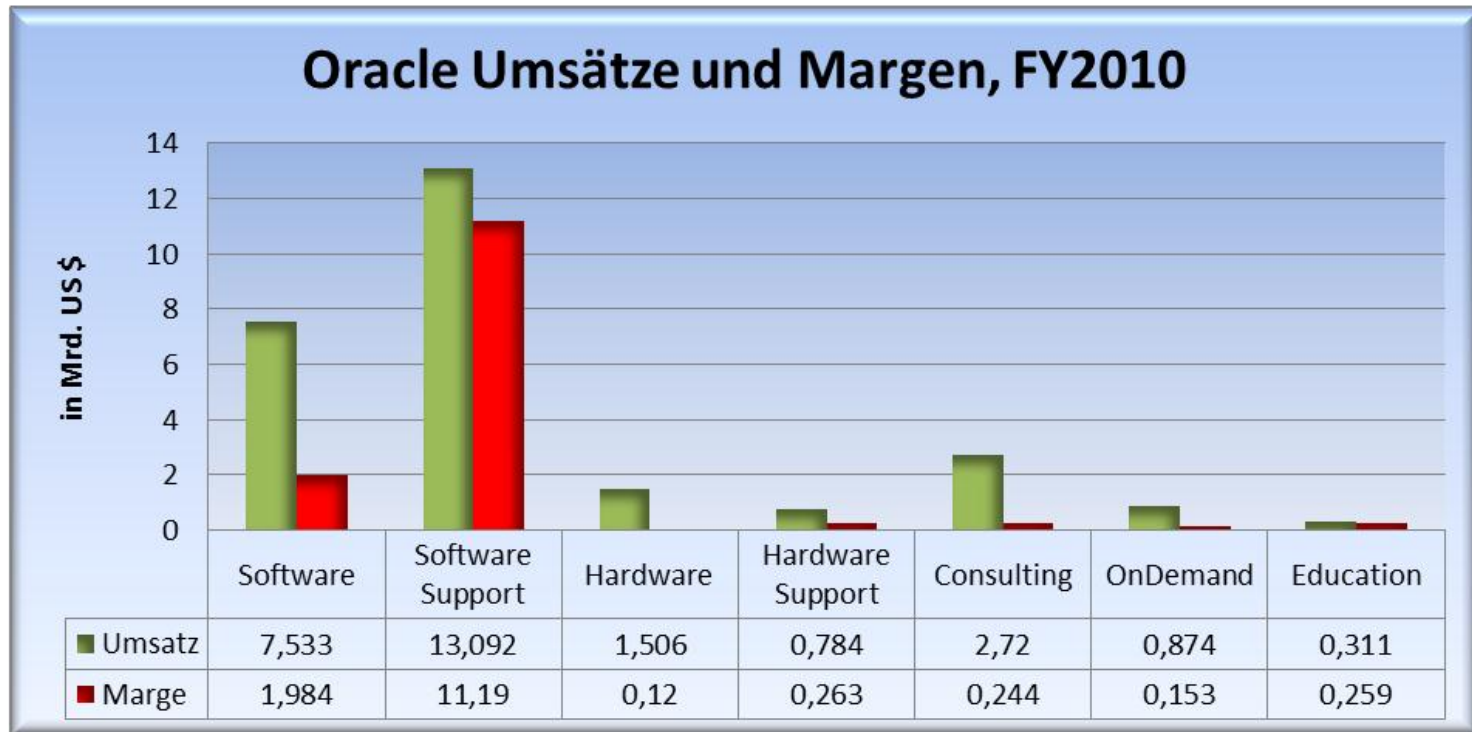
**Oracle, Erlöse in Mrd. US\$\***

 Lizenzen  Wartung



Quelle: Geschäftsberichte, Mitteilungen an die SEC

## Oracle Umsätze und Margen

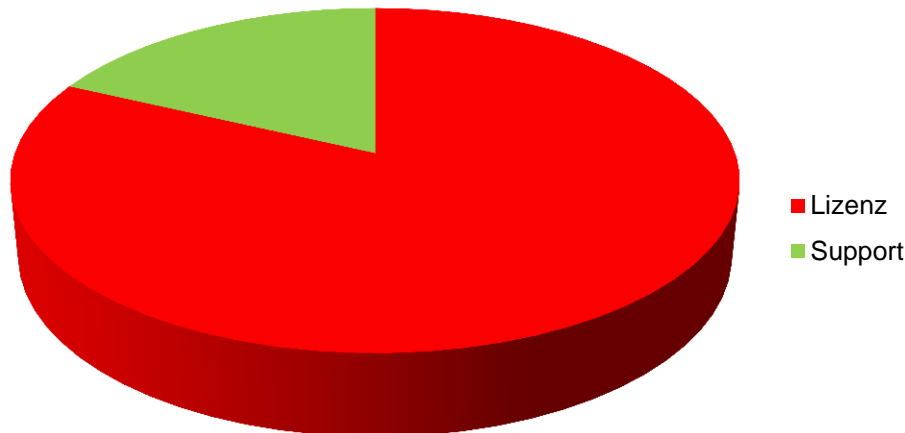


Quelle: Oracle Geschäftsbericht 2010

- Gesamtumsatz FY 2010: 26,8 Mrd. US \$
- Software Support Marge: 85%
- Anteil Software Support an Gesamtmenge: 80%

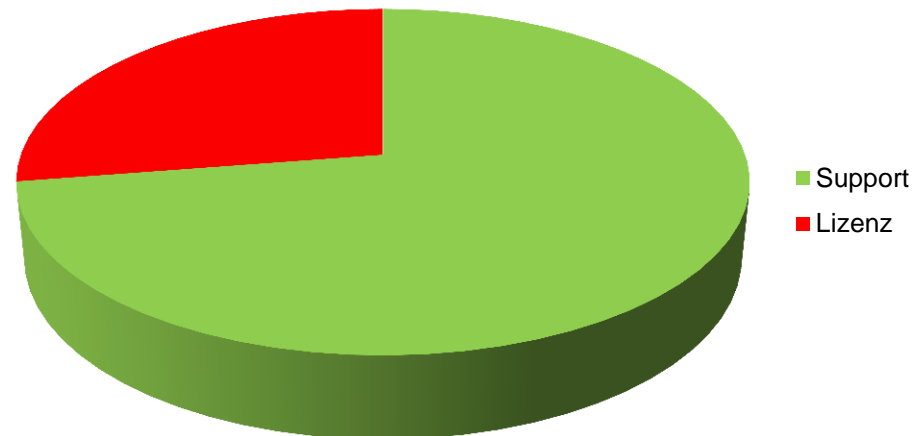
## Der Oracle Lizenzvertrag

Lizenzvertrag (1. Jahr)



- Lizenz: 1 Mio. €
- Support im 1. Jahr: 220.000 €  
(22% auf Lizenzsumme)

Gesamtsumme nach 10 Jahren



- Lizenz: 1 Mio. €
- Gesamtsupport: 2.641.344 €  
(4% Steigerung p.a.)
- Support im 10. Jahr: 313.129 €  
(31,3% auf Lizenzsumme)



## Die Oracle Lizenz- und Supportstrategie\*

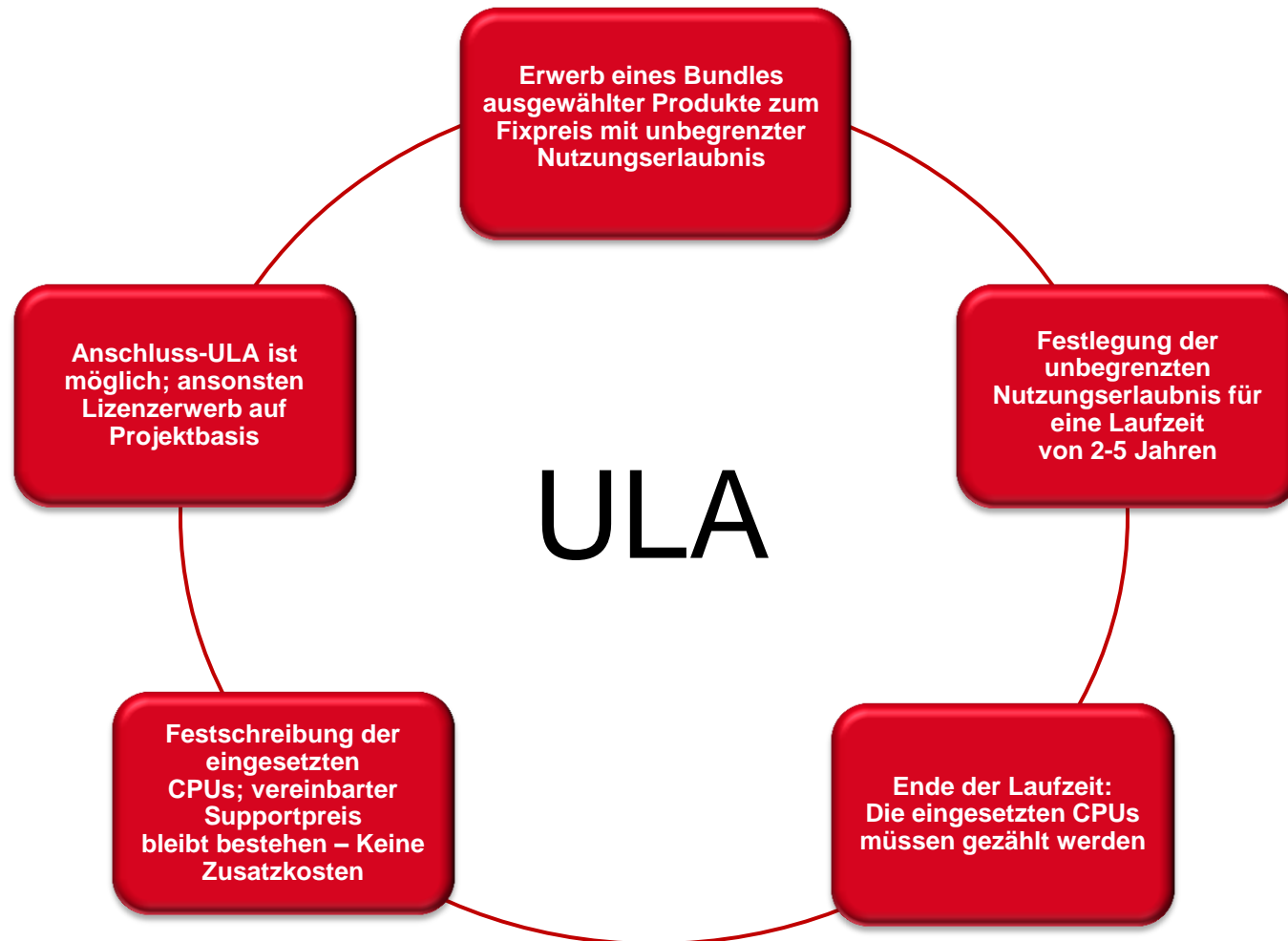
1. Ausbau und Sicherung des Supportbestandes
2. Abschluss von Lizenzverträgen mit langfristiger Kundenbindung
3. Zertifizierung von Toolanbietern zur Vermessung der Kunden
4. Erweiterung des Hardwaregeschäfts mit integrierten Systemen
5. Markteinführung Fusion Applications

\* aus der Sicht von ProLicense

## AGENDA

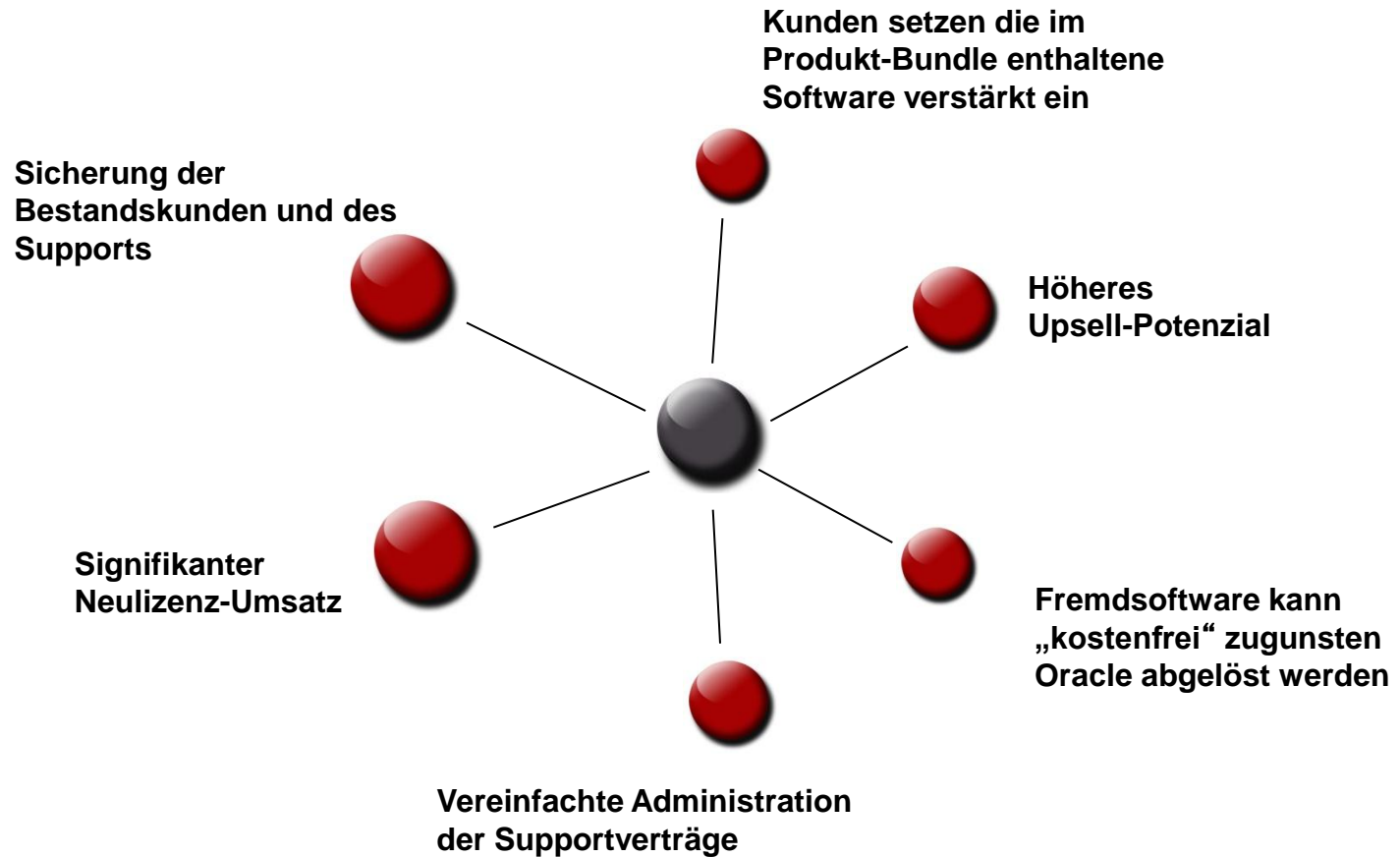
- **Die Oracle Lizenz- und Supportstrategie**
- **Die ULA-Konzernlizenz**
- **Das Auslaufen der ULA-Periode**

## ULA-Konzept

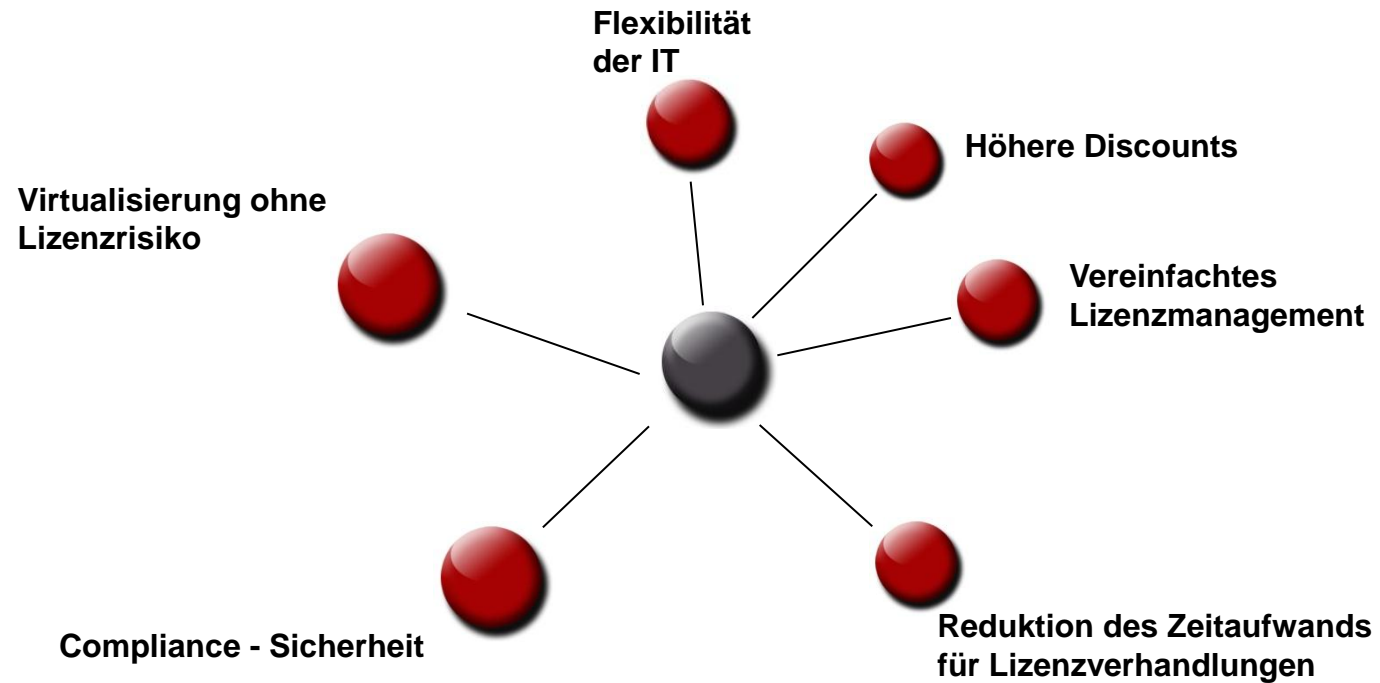


## ULA Kalkulation:

## Oracle Ziele

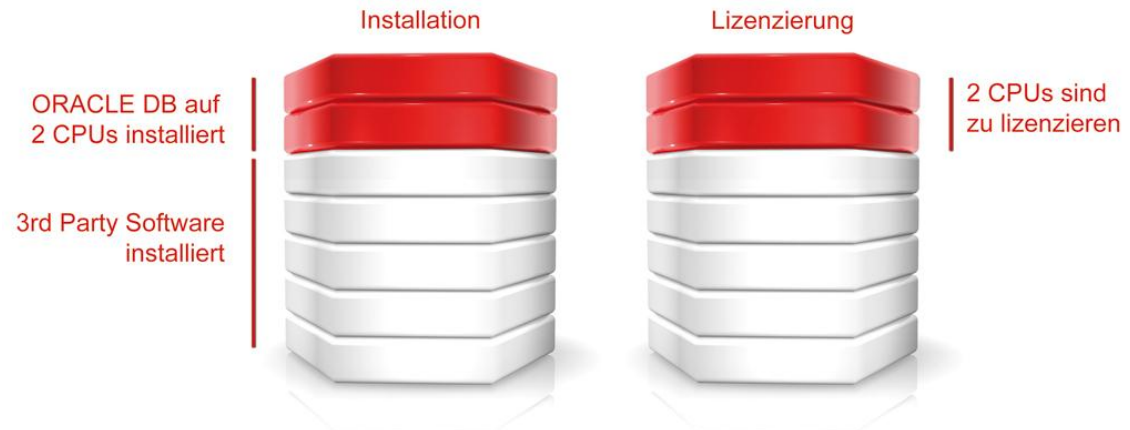


## Nutzen für den Kunden



# Virtualisierung: Soft- vs. Hardpartitioning

## Hardpartitioning



## Softpartitioning



## AGENDA

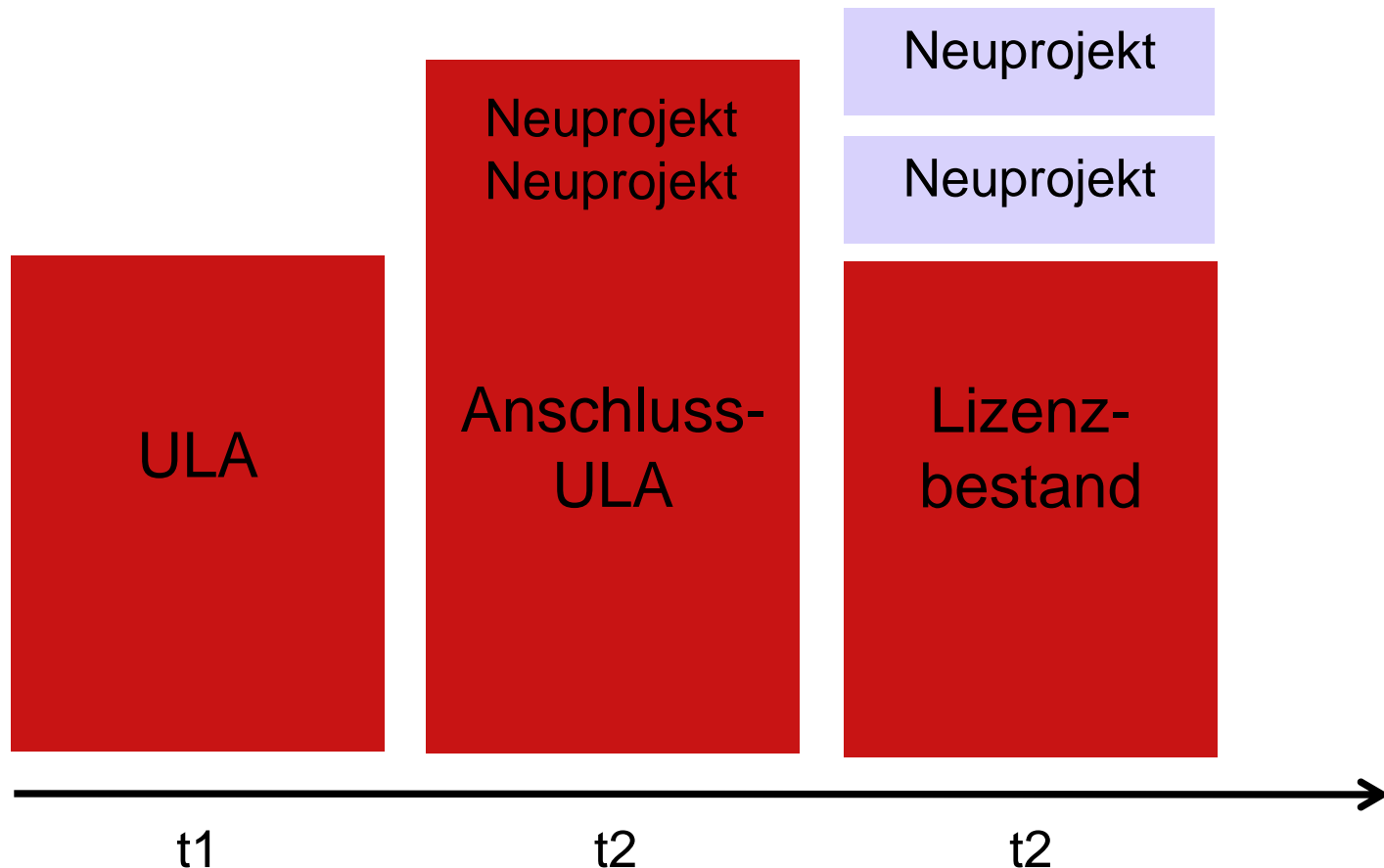
- **Die Oracle Lizenz- und Supportstrategie**
- **Die ULA-Konzernlizenz**
- **Das Auslaufen der ULA-Periode**



## Das Auslaufen der ULA – ist das Potenzial voll ausgeschöpft worden?

Produkte	ULA-Prognose	Anzahl der installierten CPUs	Potenzial ausgeschöpft?	Empfehlung
Oracle DB EE	2000	2200		Toolbasierte Prüfung, ob alle Systeme erfasst worden sind
Tuning Pack	1500	850		Prüfung, warum nicht alle Datenbanken das Pack nutzen
Diagnostics Pack	1500	850		Prüfung, warum nicht alle Datenbanken das Pack nutzen
Real Application Clusters	500	800		Toolbasierte Prüfung, ob alle Systeme erfasst worden sind
Partitioning	500	550		Toolbasierte Prüfung, ob alle Systeme erfasst worden sind

## Das Auslaufen der ULA – Offene Optionen



## Wenn Sie eine ULA in Betracht ziehen

1. Prüfen Sie im Vorfeld Ihren Lizenz- und Supportbestand.
2. Verhandeln Sie die ULA möglichst flexibel.
3. Beziehen Sie den Wettbewerb bei Ihrer Kalkulation mit ein.

## **Vielen Dank** für Ihr Interesse.

Wir stehen Ihnen im Anschluss gerne für weiterführende Fragen und Gespräche zur Verfügung.

### **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 christian.grave@prolicense.com  
soeren.reimers@prolicense.com

Internet: <http://www.prolicense.com>

Copyright © 2010, ProLicense GmbH, alle Rechte vorbehalten

# **PRO**LICENSE

OPTIMIZING SOFTWARE ASSETS

Kompetent. Unabhängig. Erfolgsbasiert.