

ULA – Fluch oder Segen?

Manfred Huber
WWK Lebensversicherung a. G.
München

Schlüsselworte

ULA, LMS, Unlimited, Lizenzen, Lizenzierung

Einleitung

„All you can eat!“ – einmal zahlen und so viel essen wie man möchte. Das klingt verlockend! Und wer von uns ist nicht schon einmal dem Reiz eines schönen Buffets zum Festpreis erlegen? Vor einigen Jahren hat Oracle mit dem „Unlimited License Agreement“ (ULA) ein ähnliches Konstrukt für die Lizenzierung von Oracle-Produkten eingeführt.

Für wen ist diese Vertragsform interessant?

Lohnt sich der Abschluss überhaupt?

Was bringt es dem Datenbankadministrator (DBA)?

Ist die ULA die Lösung aller Probleme?

Oder gibt es vielleicht auch Nachteile, ähnlich dem Sodbrennen nach zu vielen Leckereien oder dem Blick auf die Waage am nächsten Morgen?

Nach der Vorstellung des Vertragswerks werden die Vor- und Nachteile anhand eines fiktiven Beispiels aufgezeigt und die drei möglichen Szenarien zum ULA-Ende beschrieben:

- Szenario 1: Punktlandung, d. h. am Ende der ULA werden exakt so viel Lizenzen wie geplant festgestellt
- Szenario 2: Malus Situation, d. h. am Ende der ULA werden weniger Lizenzen als geplant festgestellt
- Szenario 3: Bonus Situation, d. h. am Ende der ULA werden mehr Lizenzen als geplant festgestellt

Das unten geschilderte Beispiel ist rein fiktiv! Der Firmenname und alle Personennamen sind frei erfunden. Ein gibt keinen Zusammenhang mit irgendwelchen real existierenden Firmen und Personen. Jede etwaige Übereinstimmung mit existierenden Firmen oder lebenden Personen ist rein zufällig.

Die Daten sind nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Trotzdem kann es natürlich sein, daß die gewählte Konstellation in dieser Art aufgrund irgendwelcher Restriktionen so gar nicht möglich ist. Dies ist jedoch für die Fallschilderung ohne Belang. Denn an dem Beispiel soll ja nur der generelle Charakter einer ULA exemplarisch aufgezeigt werden. Der Einfachheit halber werden in der Beispiel-ULA nur die Datenbanklizenzen betrachtet.

Den Eurobeträgen im Beispiel liegt die öffentlich im Netz verfügbare „Oracle Technology Global Price List“ mit Stand vom 19. Juli 2012 zu Grunde (die unrabattierten Listenpreise in Dollar wurden im August in Euro umgerechnet):

Nettopreise in US \$			Bruttopreise in Euro			
Edition \ Lizenz	NUP	Processor	NUP (Kauf)	NUP (Support)	Processor (Kauf)	Processor (Support)
Standard Edition	350,00	17.500,00	336,77	74,09	16.933,70	3.725,41
Enterprise Edition	950,00	47.500,00	918,70	202,11	45.970,90	10.113,60

Bei den Zahlen geht es primär nicht um die absolute Höhe, sondern um die Veranschaulichung im Rahmen des Beispiels.

Der ULA-Vertrag

„Unlimited“

Der wichtigste Punkt in einer ULA ist natürlich das Recht, Produkte während der Laufzeit des ULA-Vertrages uneingeschränkt einsetzen zu dürfen. Dieses Recht gilt aber natürlich nicht für sämtliche Oracle-Produkte. Im ULA-Vertrag sind die „Unlimited“-Produkte detailliert aufgeführt (z. B. „Oracle Database Enterprise Edition – Processor Perpetual“ – Menge: Unbeschränkt). Daneben enthält der ULA-Vertrag aber i. d. R. auch weitere Produkte, für die aus Kostengründen keine „Unlimited“-Vereinbarung getroffen wird. Diese Produkte werden im ULA-Vertrag mit der exakten Lizenzanzahl aufgeführt (z. B. „Real Application Cluster – Processor Perpetual“ – Menge: 4). Für alle nicht in der ULA enthaltenen Produkte, die im Unternehmen eingesetzt werden, ändert sich lizenzrechtlich nichts!

Vertragsdauer

Die Vertragsdauer für eine ULA beträgt in der Regel drei Jahre. Wie immer bei Oracle ist natürlich alles verhandelbar. Eine Laufzeit von zwei Jahren ist aber eher unwahrscheinlich weil zu kurz. Laufzeiten von vier und mehr Jahren sind zwar prinzipiell möglich, schlagen sich aber natürlich im (wesentlich) höheren Kaufpreis nieder.

Geltungsbereich

Die ULA ist keine General-Unternehmenslizenz. Im ULA-Vertrag wird genau festgehalten, für welche Gesellschaften der Vertrag gilt. Außerdem sind die über die ULA abgedeckten Produkte einzeln aufgelistet.

Vorhandene Lizenzen/Lizenzmetrik

Alle in der ULA enthaltenen Produktlizenzen werden „eingerollt“, d. h. das Nutzungsrecht an diesen Lizenzen wird aufgegeben. Eine ULA bedeutet auch immer einen Umstieg auf Prozessorlizenzen.

Kosten

Wie bei Oracle üblich, wird auch für eine ULA ein gewisser Mindest-Invest vorausgesetzt. Im fünfstelligen Euro-Bereich wird der Abschluss einer ULA eher unwahrscheinlich sein.

Der Gesamtpreis für den ULA-Vertrag setzt sich wie gewohnt aus dem Lizenzkauf selbst und dem Support zusammen.

Da die ULA in die Zukunft reicht, wird der Kaufpreis auf Grundlage der Projektplanung kalkuliert. Kommt man hierbei zum Beispiel zu dem Ergebnis, dass man in drei Jahren einen Zuwachs in Höhe von 25 Datenbank-Prozessorlizenzen erwartet, so errechnet sich der zu zahlende Kaufpreis auf Basis dieser 25 Prozessorlizenzen.

Der für die ULA neu zu zahlende Support beträgt in der Regel 22 % dieses Kaufpreises. Die Summe aus dem bisherigen Support und dem neuen ULA-Support ergibt den neuen Supportstrom.

Vertragsende

Am Ende der ULA erfolgt eine Lizenzprüfung. Die dann festgestellte Lizenzanzahl wird dem Unternehmen gut geschrieben. Der Supportstrom läuft unabhängig von der Anzahl der festgestellten Lizenzen unverändert weiter. Am ersten Tag nach der ULA ist jede neue Lizenz wie gewohnt zu kaufen.

Die Möbelhauskette Maier & Töchter

In den letzten Jahren lief das Geschäft bei der der Möbelhauskette Maier & Töchter ausgesprochen gut. Das Filialnetz wurde ständig erweitert, so daß die Möbelhäuser nun deutschlandweit vertreten sind. Auch die Mitarbeiterzahl stieg stetig. Heute sind bei Maier & Töchter insgesamt 600 Mitarbeiter beschäftigt. Einige wichtige Anwendungen laufen auf Oracle-Datenbanken. Die Geschäftsleitung hat sich vor einigen Jahren in Abstimmung mit ihrem IT-Leiter für den Kauf von Named User-Lizenzen Enterprise Edition entschieden. Neben den internen Anwendungen wird durch die firmeninterne IT auch der Internetauftritt (Homepage) der Möbelhauskette betrieben. Hierfür wurden vor einigen Jahren 4 Prozessor-Lizenzen Standard Edition gekauft.

Der jährliche Supportstrom an Oracle beträgt 136.170,06 Euro.

Im nächsten Jahr möchte Maier & Töchter mit der Eröffnung eines eigenen Onlineshops weiter kräftig expandieren. Im Rahmen des Onlineshop-Projektes sollen u. a. auch die Server für den Internetauftritt getauscht und auf Enterprise Edition-Prozessorlizenzen umgestellt werden. Der IT-Leiter hat aufgrund der geplanten Hardware und dem entsprechenden Core-Factor errechnet, daß hierfür insgesamt 8 Prozessor-Lizenzen gekauft werden müssen. Aufgrund der Oracle-Preisliste genehmigt die Geschäftsleitung für die neuen Oracle-Lizenzen ein Budget in Höhe von knapp 450.000,- Euro.

Der für die Möbelhauskette zuständige Oracle Vertriebsmitarbeiter schlägt dem IT-Leiter vor, statt dem Einzelkauf von 8 Prozessor-Lizenzen eine ULA für einen Zeitraum von 3 Jahren abzuschließen.

Da die Datenbankserver in zwei Jahren ausgetauscht werden müssen und die Geschäftsleitung die Mitarbeiteranzahl in drei Jahren auf knapp 1.000 Mitarbeiter steigern möchte, wären vermutlich auch in den nächsten Jahren Lizenzkäufe nötig (400 NUP-Lizenzen Enterprise Edition kosten ebenfalls knapp 450.000,- Euro). Aus diesem Grund entscheidet sich die Geschäftsleitung für die ULA.

Maier & Töchter legt Oracle folgende Projektplanung vor: Wachstum im ersten Jahr um acht Prozessorlizenzen (siehe oben), Wachstum im zweiten und dritten Jahr jeweils um sechs Prozessorlizenzen. Oracle akzeptiert diese Planungszahlen und die ULA für die Firma Maier & Töchter wird mit 20 Prozessor-Lizenzen kalkuliert. Oracle gewährt einen Rabatt in Höhe von 10 %. Es ergibt sich ein Kaufpreis von 827.476,20 Euro. Der Support in Höhe von 22 % des Kaufpreises beträgt 182.044,76 Euro. Zusammen mit dem bisherigen Supportstrom in Höhe von 136.170,06 Euro wächst der jährliche Supportstrom durch die ULA auf insgesamt 318.214,82 Euro.

Alle aktuellen Datenbanklizenzen (600 EE-NUP-Lizenzen und 4 SE Prozessorlizenzen) werden eingerollt, d. h. das Nutzungsrecht an diesen Lizenzen wird aufgegeben.

Für die nachfolgende Betrachtung werden die 600 EE-NUP-Lizenzen fiktiv gemäß der Mindest-Named-Useranzahl von 25 NUP-Lizenzen je Prozessorlizenz auf 24 Prozessorlizenzen umgerechnet.

Zum Ende der ULA wird durch Oracle License Management Services (LMS) die Anzahl an Prozessorlizenzen ermittelt. Gemäß der Entwicklung während der ULA sind drei Szenarien möglich:

Szenario 1 (Punktlandung):

Die Geschäfte bei Maier & Töchter haben sich wie geplant entwickelt. Die Lizenzprüfung am Ende der ULA ergibt 44 (24 + 20) Prozessor-Lizenzen. Diese werden dem Möbelhaus gut geschrieben. Der Supportstrom in Höhe von 318.214,82 Euro läuft unverändert weiter. Die Geschäftsführung lobt den IT-Leiter für den Abschluss der ULA und seine umsichtige Arbeitsweise.

Szenario 2 (Malus Situation):

Der Onlineshop entwickelte sich überhaupt nicht wie erwartet, floppte auf der ganzen Linie und wurde nach zwei Jahren wieder komplett eingestellt. Aufgrund der schlechten Umsatzzahlen konnte der Mitarbeiterstand in den vergangenen drei Jahren nur mit viel Mühe bei 600 Mitarbeitern gehalten werden. Und beim Hardwaretausch hat sich herausgestellt, daß aufgrund der Leistungssteigerungen im Prozessorbereich künftig wesentlich weniger Cores benötigt werden. Die Lizenzprüfung am Ende der

ULA ergibt dementsprechend nur 32 Prozessor-Lizenzen. Diese werden dem Möbelhaus gut geschrieben. Der Supportstrom in Höhe von 318.214,82 Euro läuft unverändert weiter. Da die ULA in den Augen der Geschäftsführung ein finanzielles Desaster ist, trennt sich die Möbelhauskette im gegenseitigen Einvernehmen mit sofortiger Wirkung von ihrem IT-Leiter.

Szenario 3 (Bonus Situation):

Der Onlineshop hat sich zu einem echten Renner entwickelt. Durch die enorme Nachfrage mussten die Server kurz nach der Produktivsetzung durch größere Maschinen ersetzt werden. Die Mitarbeiteranzahl musste wegen des enormen Auftragseingangs auf über 1.200 Mitarbeiter mehr als verdoppelt werden. Die Gehaltsabrechnung konnte nicht mehr mit dem bisherigen System bewerkstelligt werden. Deshalb musste die Gehaltsabrechnung kurzfristig auf SAP umgestellt werden. Für die hierzu auf neuen Servern installierten Oracle-Datenbanken mussten aufgrund der ULA keine neuen Datenbanklizenzen gekauft werden. Die Lizenzprüfung am Ende der ULA ergibt 54 Prozessor-Lizenzen. Diese werden dem Möbelhaus gut geschrieben. Der Supportstrom in Höhe von 318.214,82 Euro läuft unverändert weiter. Durch die ULA hat sich die Möbelhauskette den Kauf von zehn Prozessorlizenzen gespart (Listenpreis inkl. Support: 560.845,- Euro) Die Geschäftsführung erklärt den IT-Leiter zum Mitarbeiter des Jahres und verdoppelt sein Gehalt.

Fazit

Eine ULA löst nicht alle Probleme. Aber für eine gewisse Zeit kann man sich für die in der ULA enthaltenen Produkte einiger Sorgen entledigen.

Der Preis für diese Freiheit ist neben dem Kaufpreis für die ULA auch der unmittelbar höhere Supportstrom. Aus diesem Grund ist die ULA auch kein längerfristiges Vertragskonstrukt.

Aber eines ist sicher: jeder Datenbankadministrator begrüßt eine ULA (wenn diese die Datenbanklizenzen beinhaltet). Denn zum einen braucht er sich in seiner täglichen Arbeit keinen Kopf um die korrekte Lizenzierung machen und zum anderen blickt er in ein frohgelantes Gesicht, wenn ihn ein Projektleiter nach den Lizenzkosten für eine neue Datenbank fragt.

Für das Unternehmen ist der Abschluss einer ULA immer interessant, wenn in den nächsten Jahren wichtige Veränderungen anstehen, die zu einer höheren Anzahl von Lizenzen führen werden (z. B. Aufbau einer neuen Internet-Plattform, Einführung neuer Systeme, Hardwaretausch).

Dann macht es eventuell Sinn, die wahrscheinlich zu tätigen Einzelkäufe vorzuziehen und in einen ULA-Vertrag zu packen.

Je genauer die Planung vorliegt, desto geringer ist die Gefahr, mit der ULA ein schlechtes Geschäft zu machen. Natürlich kann aber auch alles ganz anders kommen.

Aus diesem Grund kann die Frage, ob sich eine ULA lohnt, nicht generell mit Ja oder Nein beantwortet werden. Jede ULA muss an Hand der Daten im jeweiligen Unternehmen diskutiert und von Fall zu Fall bewertet werden.

Und ob sich die ULA wirklich gelohnt hat, weiß man immer erst am Ende der ULA!

Kontaktadresse:

Manfred Huber
WWK Lebensversicherung a. G.
Marsstraße 37
D-80292 München

Telefon: +49 (0) 89-5114 2016
Fax: +49 (0) 89-5114 2762
E-Mail: Manfred.Huber@wwk.de
Internet: www.wwk.de