



Optimisation
Services für
Oracle

Insight 

Einleitung

Es gibt immer Möglichkeiten zur Optimierung – doch dafür benötigt es Zeit, Ressourcen und umfassendes Wissen. Wo fängt man an, worauf sollte man achten und wie geht man am besten dabei vor?

In der heutigen komplexen Software- und Cloud-Umgebung müssen Sie sowohl technischer als auch kaufmännischer Experte für Verträge sein, um wirklich etwas bewegen zu können.

Insight verfügt über Oracle-Lizenzierungsberater, die über umfassendes Fachwissen, Kenntnisse und Erfahrung in allen Aspekten der Oracle-Lizenzierung verfügen. Dieses Know-how wurden bei früheren Lizenzierungs-, Vertragsverhandlungs- und Audit-Position bei Oracle direkt erlangt.

Wir liefern die richtigen Einblicke, Anleitungen und Hilfestellungen von Experten zur richtigen Zeit, damit Sie in der besten Position sind, Kosten zu minimieren, Risiken zu reduzieren und eine höhere Rendite auf Ihre Investitionen zu erzielen.



Inhalt



Java-Healthcheck

3



Datenbank-Healthcheck

4



ULA-Healthcheck

5



Optimierte Lizenzierungslösung

6



ULA-Strategieservice

7



Kaufmännisch optimierte Verträge

8



Audit Defence Services

9



Java-Healthcheck

Java wird in vielen Unternehmen (für Server, Laptops und andere Geräte) umfassend genutzt. Das Assessment Ihrer aktuellen Lizenzierungslage kann teuer und zeitaufwendig sein.

Unser Service

Insight bietet einen Überblick, um festzustellen, ob es eine potenzielle Auswirkung gibt, auf die Sie reagieren sollten. Identifizierung potenzieller Verbesserungen Ihrer aktuellen Situation vor jeder vertraglichen Diskussion oder einem Audit von Oracle.

Wie wir Ihnen helfen

- Abruf der Bestandsdaten von Ihren Servern und Desktops aus jeder Quelle, die Ihnen zur Verfügung steht.
- Überprüfung Ihres wichtigsten Oracle-Middleware-Vertrags.
- Überprüfung Ihrer Java-Bestandsdaten für Desktop und Server.
- Erstellung eines Risiko-Assessments anhand eines Vergleichs der Entitlements mit Bereitstellungsinformationen.
- Präsentation unserer Ergebnisse mit Hintergrundbeobachtungen und potenziellen finanziellen Risiken.

Ihre Ergebnisse

- Identifikation des potenziellen wirtschaftlichen Risikos, das in Bezug auf Ihre Oracle Java-Bereitstellungen besteht.
- Priorisierter Maßnahmenplan für den Umgang mit Änderungen bei der Java-Lizenzierung.
- Klare Anleitungen und Materialien, um Ihrem Unternehmen ein Verständnis der Vorfälle in Bezug auf die Lizenzierung und Verteilung von Java zu vermitteln.
- Verständnis Ihrer Notwendigkeit, ohne große Investitionen hinsichtlich Kosten und Ressourcen zu handeln.

Wobei wir bereits geholfen haben

- Der Kunde war sich der Änderungen an der Oracle Java-Lizenzierung und der finanziellen Auswirkungen davon nicht bewusst.
- Eine High-Level-Überprüfung wurde durchgeführt, um eine Untergruppe von Servern für die Untersuchung auszuwählen.
- Dabei wurden Risiken ermittelt, die zu einem Maßnahmenplan für den Kunden auf 1.000 Servern und 5.000 Desktops führten.
- Wir haben den Kunden bei der Behebung von Vorfällen unterstützt und konnten 100 % der Abonnementgebühr verhindern, die der Kunde anderenfalls hätte bezahlen müssen.



Datenbank-Healthcheck

Viele Unternehmen möchten ihre Kosten senken und optimieren, wissen aber nicht, wo sie anfangen sollen. Eine schnelle Möglichkeit der Chancenbewertung besteht darin, sich auf Ihren lizenzpflichtigen Verbrauch und Supportbedarf für Oracle-Datenbanken zu konzentrieren.

Unser Service

Wir bewerten Ihr Lizenzierungs- und wirtschaftliches Risiko im Zusammenhang mit den Datenbankprodukten von Oracle zum Festpreis.

Dabei verwenden wir einen strukturierten und bewährten Prozess, der schnelle Ergebnisse liefert.

Wie wir Ihnen helfen

- Vorbereitendes Meeting zum Definieren der Anforderungen
- Remote-Workshop, der die Risikobereiche rund um die Datenbankbereitstellung sowie Optionen und Managementpakete zusammenfasst.
- Detaillierter Bericht und Beratung zu potenziellen finanziellen Auswirkungen und wichtigen Empfehlungen.

Ihre Ergebnisse

- Identifikation potenzieller wirtschaftlicher Risiken - kurzfristig und mit überschaubarem Aufwand.
- Klarheit über versteckte Risikobereiche, einschließlich Datenbankoptionen und Managementpakete.
- Erarbeitung eines Geschäftsfalls für eine erhebliche Reduzierung und Vermeidung von Kosten.

Wobei wir bereits geholfen haben

- Der Kunde war sich bewusst, dass die Datenbankoptionen nicht vollständig durch Lizenzvereinbarungen abgedeckt waren und musste Klarheit über das potenzielle Risiko erlangen.
- Der Healthcheck ergab Risiken rund um die Optionen Erweiterte Komprimierung und Aktive Datensicherung.
- Aufgrund unserer Empfehlung hat der Kunde die tatsächlichen Anforderungen überprüft und Abhilfemaßnahmen ergriffen.
- Der Kunde konnte die Nutzung von Optionen reduzieren und 50 % der damit verbundenen Lizenz- und Supportgebühren einsparen.



ULA-Healthcheck

Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass sich viele Kunden nicht vollständig der Chancen und Risiken bewusst sind, die mit unbeschränkten Lizenzvereinbarungen (ULA) verbunden sind.

Dieser schnelle Service bietet ein umfassendes Assessment des Vertragsabschlusses: Risiken, potenzielle finanzielle Risiken und die Möglichkeiten, die ein solcher Vertrag bieten kann, und wie Sie Ihre Kapitalrendite maximieren können.

Unser Service

Wir analysieren Ihre unbeschränkte Lizenzvereinbarung (ULA), um die potenziellen Stärken und Gefahren zu verstehen, einschließlich potenzieller finanzieller Risiken über Ihre ULA-Laufzeit hinaus.

Wie wir Ihnen helfen

- Überprüfung Ihrer ULA sowie aller Ergänzungen.
- Besseres Verständnis Ihrer Softwareumgebung und Strategie durch strukturierte Untersuchungsfragen.
- Analyse der Dokumentation im Kontext Ihrer spezifischen Oracle-Roadmap.
- Erarbeitung und Vorstellung einer Remote-Präsentation der Ergebnisse.

Ihre Ergebnisse

Transparenz und Klarheit über Ihre ULA-Struktur, die Folgendes zeigt:

- Ihre gesamten Entitlements und wie Sie diese nutzen können.
- Die damit verbundenen Einschränkungen – vor allem, wenn ein erhebliches Risiko besteht.
- Indikative finanzielle Auswirkungen der potenziellen Risiken.
- Möglichkeiten in Ihrem Vertrag, die Sie für eine zukünftige Verlängerung oder Kündigung der ULA nutzen können.



Optimierte Lizenzierungslösung

In den meisten Fällen werden Unternehmen auf dem falschen Fuß erwischt, weil sie kein klares Bild über Entitlements, Verbrauch, Compliance-Position, Risiken oder zukünftige Chancen haben.

Wie wäre es aber, wenn Sie eine Reihe von Optionen hätten, die auf Ihre zukünftige IT-Strategie abgestimmt sind und Ihre Anforderungen erfüllen? Dadurch erlangen Sie möglicherweise eine bessere Position, um Ihre zukünftigen IT-Investitionen vorherzusehen, zu prognostizieren und zu planen und vor allem um die Gesamtbetriebskosten zu senken und den ROI Ihrer Oracle-Investitionen zu maximieren.

Unser Service

Assessment Ihrer aktuellen Position und Erarbeitung der Lizenzanforderungen, die auf Ihre IT-Roadmap abgestimmt sind.

Wie wir Ihnen helfen

- Erleichterung der Anforderungen in Bezug auf die Datenerfassung durch definierte Prozesse und Tools.
- Durchführung einer Analyse Ihrer Entitlements, einschließlich der Ergänzungen zum Vertrag.
- Analyse der Ergebnisse von Bereitstellungsdaten mithilfe von Fachberatern.
- Vergleich der tatsächlichen Nutzung mit dem Entitlement unter Verwendung eines internen Audit-Ansatzes, der auf Oracle-Methodologien aufgebaut ist.
- Präsentation unserer Analyse und Empfehlungen anhand einer detaillierten Datenanalyse.
- Bereitstellung von Empfehlungen, wie Sie Ihre IT-Strategie an Oracle-Lizenzregeln und -Roadmaps ausrichten können, sowie Vorschläge für zukünftige Verträge.

Ihre Ergebnisse

- Klare Übersicht über Ihre Oracle-Software-Bereitstellungen, einschließlich der aktuellen und der historischen Nutzung.
- Erkenntnisse aus der Baseline zur Bewertung der Cloud-Einführung und zur Unterstützung von Lizenzverhandlungen.
- Tipps zur Optimierung Ihres Oracle-Footprints zur Reduzierung von Supportgebühren, einschließlich nicht genutzter Funktionen.
- Einblicke in relevante Lizenzierungsthemen und Roadmaps von Softwareherstellern für die wichtigsten Stakeholder.
- Eine klare Forderung für Ihren nächsten Vertrag, der vollständig auf Ihre geschäftlichen Anforderungen zugeschnitten ist.

Wobei wir bereits geholfen haben

- Die Oracle-Softwareumgebung wurde per Outsourcing gemanagt, sodass der Kunde keine Kontrolle über lizenzpflichtige Bereitstellungen hatte.
- Reduzierung der Exposition um 98 % auf 500.000 USD durch Bereitstellung und Unterstützung eines detaillierten Sanierungsplans.
- Identifikation eines Compliance-Risikos in Höhe von über 30 Millionen USD:
 - *Über 100 Datenbankinstanzen in virtualisierten Softwareumgebungen (z. B. IBM LPARs, VMware)*
 - *Nicht lizenzierte Nutzung von Optionen*



ULA-Strategieservice

Unbegrenzte Lizenzvereinbarungen (ULA) sind kostspielige Verträge, die Sie viele Jahre lang an Oracle-Technologie binden können. Das ist ein Hauptgrund, um unabhängigen Rat einzuholen und zu einer fundierten Entscheidung zu gelangen, ob die Vereinbarung angenommen, fortgesetzt oder gekündigt werden soll.

Dies ist insbesondere wichtig, wenn Sie die Vereinbarung kündigen und eine maximale Kapitalrendite erzielen möchten.

Unser Service

Dank unserer Experten erhalten Sie die Kontrolle, um eine fundierte Strategieentscheidung für eine größere Investition zu treffen. Wir liefern Ergebnisse mithilfe unabhängiger Empfehlungen von erfahrenen Experten im Bereich Oracle-Lizenzierung.

Wie wir Ihnen helfen

- Durchführung von Workshops, um Ihre Strategie für Oracle und die Ergebnisse, die Sie erreichen möchten, zu verstehen.
- Bewertung potenzieller zukünftiger Anforderungen und der Optionen, die ULA bieten können, um diese zu erfüllen.
- In der Regel führen wir eine Baseline-Aktivität durch, um die tatsächliche Nutzung zu bestimmen. Dadurch erkennen wir versteckte Risiken und decken die tatsächliche Nutzung auf, die beim Abschluss, der Fortsetzung oder Kündigung einer ULA berücksichtigt werden müssen.
- Erarbeitung detaillierter Szenarien und Erläuterung der Optionen für die Vertragsverhandlungen.
- Bereitstellungen von Empfehlungen und Anleitungen, wie Sie vorteilhafte Bedingungen erzielen und einen optimalen Verbrauch erreichen, um Ihre ULA-Investition zu maximieren.

Ihre Ergebnisse

- Durchschnittliche Einsparungen von 25 % auf ULA-Abschlüsse.
- Treffen Sie fundierte Entscheidungen auf Grundlage umfassender Szenarioanalysen – für ULA oder andere Vertragsmechanismen.
- Geeignete ROI-Berechnung für die Geschäftsleitung
- Zugang zu Empfehlungen und Beratungen von Experten.
- Eine klare Verhandlungsstrategie und unterstützende Taktiken, um eine optimale Einigung zu erzielen.
- Risikominderung anhand von identifizierten Ausschlüssen und vertraglichen Beschränkungen.

Wobei wir bereits geholfen haben

- Der Kunde hatte einen Vertrag, der innerhalb von zwei Monaten auslief.
- Der Verbrauch wurde mit dem Vertrag verglichen.
- Dadurch wurden versteckte Risiken im Zusammenhang mit der Nutzung erkannt und Anleitungen zur Aushandlung von Isolationsklauseln ausgearbeitet, die virtualisierte Softwareumgebungen und nicht standardisierte Bedingungen abdecken.
- Die überarbeitete ULA umfasste zusätzliche Produkte und verzichtete auf andere, um zukünftige Anforderungen zu erfüllen.
- Somit wurde für die Zukunft die notwendige Flexibilität erzielt, um weitere Verlängerungen zu ermöglichen oder die Vereinbarung mit einem Zertifizierungsplan zu kündigen.
- Die Exposition wurde um 98 % verringert.



Kaufmännisch optimierte Verträge

In den meisten Fällen bevorteilen kaufmännische Verträge den Software-Hersteller und binden Sie an Vereinbarungen, die nicht die Flexibilität bieten, die Sie wirklich benötigen. Dies wird häufig durch die Lizenzierungsmodelle und Verhaltensweisen von Hersteller-Vertriebsteams gefördert, die sich aus deren Anreizstrukturen ergeben.

Wie wäre es, wenn Sie eine Strategie zur Einbindung von Herstellern entwickeln könnten, die flexibel genug ist, um sowohl Ihren aktuellen Anforderungen als auch Ihrer zukünftigen IT-Roadmap gerecht zu werden? Sie würden eine stärkere Verhandlungsposition auf Grundlage detaillierter Marktinformationen und Benchmarks mit tiefgreifenden Kenntnissen darüber erhalten, in welchen Bereichen Sie vorteilhaftere Bedingungen für Ihr Unternehmen aushandeln können. Das Ergebnis ist eine optimierte vertragliche Vereinbarung, die Ihren zukünftigen Anforderungen entspricht.

Unser Service

- Bereitstellung von gezieltem Support und konstruktiven Kritikpunkten für Ihr Kunden-Verhandlungsteam.
- Beratung zu den Kommunikationsstrategien mit Software-Herstellern.
- Zusammenarbeit, um Verhandlungsstrategien und -optionen festzulegen, einschließlich kaufmännischer Aspekte, Vertragsinhalte und Bedingungen.
- Erläuterung der Hebel und Fallback-Optionen, die mit dem jeweiligen Hersteller verwendet werden können.
- Bereitstellung von Marktinformationen durch kaufmännisches und vertragliches Benchmarking (sofern anwendbar).
- Erstellung und Präsentation unseres empfohlenen Ansatzes sowie einer detaillierten Analyse der Tabellenkalkulation.

Ihre Ergebnisse

- Erzielung einer besseren Verhandlungsposition.
- Entwicklung einer klaren Verhandlungsstrategie – worauf kommt es an, und was ist verhandelbar.
- Erhalt der richtigen Vertragsinhalte und -strukturen durch Nutzung marktführender Erfahrung.
- Vertrag und Bedingungen zur Unterstützung Ihrer zukünftigen Anforderungen und zur Nutzung des erhaltenen Werts (Cloud, neue Produkte und Lizenzstrukturen).
- Optimierte Ausgaben und reduzierte Verschwendung durch Beschaffung dessen, was Sie brauchen.

Wobei wir bereits geholfen haben

- Der Kunde überlegte, ob er eine Verlängerung oder Zertifizierung für die Kündigung einer unbeschränkten Oracle-Lizenzvereinbarung (ULA) durchführen sollte.
- Wir haben den Kunden dabei unterstützt, die Vorteile und Auswirkungen jeder Option zu verstehen, sodass er eine fundierte Entscheidung treffen konnte.
- Wir halfen dem Kunden während der Vertragsverhandlungsphase, um Bedingungen auszuhandeln, die Cloud-Bereitstellungen und größere Flexibilität bei der Lizenzbereitstellung ermöglichten.
- Wir erzielten eine Einsparung von 28 %, was einem Betrag in Höhe von über 600.000 EUR entsprach.



Audit Defence Services

Audits können zeitaufwändig und teuer sein und Ihrem Ruf schaden.

Wir können Ihnen jederzeit im Audit-Lebenszyklus dabei helfen, Risiken zu managen und ein optimales Finanz- und Lizenzergebnis zu erreichen, auch nachdem die Ergebnisse veröffentlicht wurden.

Unser Service

Wir helfen Ihnen, Risiken bei einem Audit zu managen und ein optimales Finanz- und Lizenzergebnis zu erzielen.

Wie wir Ihnen helfen

- Bereitstellung von Anleitung und Support bei der Vorbereitung und Verteidigung eines Audits. Dies kann bei Bedarf das Management des Auditors umfassen.
- Ausarbeitung der Engagementstrategie, um den Umfang und die operativen Auswirkungen zu begrenzen – von der ersten Reaktion bis zum endgültigen Abschluss.
- Durchführung eines internen Audits/einer Dimensionierung, um Ihre Rechte, potenziellen Risiken und Optionen zu bestimmen. Dies erfolgt in der Regel anhand der replizierten Methoden des Auditors.
- Erstellung eines Behebungs- und Optimierungsplans.
- Bereitstellung einer Kommunikationsstrategie und kontinuierlicher Beratung.
- Unser Support reicht bis zur Unterstützung beim definitiven Vertragsabschluss.

Ihre Ergebnisse

- Reduzierte Kosten des Audit- und Abrechnungsbetrags.
- Weniger Störungen Ihrer internen Ressourcen und Ihres Unternehmens.
- Vertrauen durch Support von Experten mit umfassender Erfahrung in der Durchführung von Audits für bestimmte Anbieter und Kunden.
- Zugang zu Marktinformationen, um die besten Vertragsbedingungen zu erreichen.
- Minderung der Auswirkungen durch technische Verstöße, die keine kommerziellen Vorteile gebracht haben (versehentliche Bereitstellung ohne Nutzung).

Wobei wir bereits geholfen haben

- Der Kunde hatte ein Audit, das Datenbanken, Business Intelligence und Middleware in sechs globalen Rechenzentren umfasste.
- Der Kunde wusste, dass die Kontrolle in Tochtergesellschaften in EMEA und Asien begrenzt war.
- Insight während des gesamten Auditprozesses einbezogen.
- Reduzierung der konkreten Nicht-Compliance und der damit verbundenen Risiken um 80 %.
- Zusätzliche Reduzierung der Vergleichssumme um 30 % durch Verhandlungsunterstützung.

Über Insight

Heute ist jedes Unternehmen ein Technologieunternehmen. Insight unterstützt Unternehmen jeder Größe mit Insight Intelligent Technology Solutions™ und Services, um den Geschäftswert der IT zu maximieren. Als weltweiter, Fortune 500-gelisteter Anbieter von Lösungen und Services in den Bereichen Digital Innovation, Cloud und Datacenter Transformation, Connected Workforce und Supply Chain Optimisation unterstützen wir unsere Kunden dabei, ihre IT bereits heute erfolgreich zu managen und gleichzeitig für die Zukunft zu transformieren. Von der IT-Strategie und dem IT-Design bis hin zur Implementierung und Verwaltung helfen unsere 11.000 Kollegen unseren Kunden bei der Innovation und Optimierung ihrer Abläufe, dank derer ihre Unternehmen geschickter im Markt agieren.

Erfahren Sie mehr unter www.insight.de.



+49 89 94580-0 | www.insight.de