

# Oracle EBS-Kunden finanzieren neues Wachstum und Innovationen

Wie **8** Kunden von Rimini Street durch unabhängigen Drittanbieter-Support die Kontrolle über ihre ERP-Roadmaps wiedergewonnen haben

**Rimini Street**<sup>®</sup>

# Angenommen, Sie könnten ...

**jährlich 50 bis 90 % an Wartungs- und Supportkosten für Ihre Oracle EBS-Software sparen** und gleichzeitig von höherer Servicequalität und Reaktionsschnelligkeit profitieren?

---

**IT-Kapazität freisetzen**, indem Ihre vorhandene EBS-Release (einschließlich individueller Anpassungen) bis zu 15 Jahre unterstützt wird – ohne aufgezwungene Upgrades oder ständige Updates?

---

**jetzt Ihr Wachstum beschleunigen**, indem die IT-Abteilung schneller und besser auf die heutigen Geschäftsanforderungen reagiert und Sie nicht mehr für etwas zahlen müssen, was möglicherweise keinen spürbaren Nutzen bringt?

Viele CEOs suchen zurzeit nach neuen Möglichkeiten, das Wachstum ihres Unternehmens zu finanzieren, ohne Programme oder Stellen in der Organisation abzubauen.

Eine bewährte innovative Strategie<sup>1</sup> besteht darin, einen der größten Posten der jährlichen Ausgaben in Angriff zu nehmen: Wartung und Support für Oracle EBS.

Mit dem unabhängigen Drittanbieter-Support von Rimini Street verringern Sie Ihre gesamten Wartungs- und Support-Kosten für Oracle um bis zu 90 %. Gleichzeitig setzen Sie IT-Kapazitäten frei, um das Wachstum jetzt zu beschleunigen und das Risiko zu verringern, hinter andere Wettbewerber zurückzufallen.

<sup>1</sup> Gartner Predicts 2020: Negotiate Software and Cloud Contracts to Manage Marketplace Growth and Reduce Legacy Costs, veröffentlicht am 18. Dezember 2019 – ID Goo463732

# Warum Rimini Street der intelligente Weg in die Zukunft für Oracle EBS-Kunden ist



## ERHEBLICHE EINSPARUNGEN

Einsparungen von bis zu 90 % bei den gesamten Wartungs- und Support-Kosten für Oracle EBS



## AUFGEZWUNGENES UPGRADE VERMEIDEN

Führen Sie Ihr vorhandenes EBS-Release bis zu 15 Jahre lang ohne Einschränkungen beim Support aus und verlängern Sie so die Nutzungsdauer



## BESSERER SUPPORT

Support für kundenspezifischen Code, die branchenweit schnellste Bereitstellung von TL&R-Updates vom Gesetzeserlass bis zur Live-Schaltung (Legislature-to-live™) und verbesserte Support-SLAs



## BESCHLEUNIGTE INNOVATION

Entlasten Sie Ihr Budget und Ihre Mitarbeiter, um mehr Software von Oracle oder Drittanbietern bereitzustellen und so die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens und Teams zu steigern

## Schließen Sie sich Tausenden von Oracle-Kunden mit Rimini Street an

Viele Oracle EBS-Kunden eint dieselbe Sorge: Sie sind in einem kostspieligen Zyklus gefangen, in dem sie Oracle fast 22 % der ursprünglichen Gebühr an Wartungskosten zahlen. Somit kaufen sie ihre bestehende Software praktisch alle fünf Jahre neu, erhalten aber im Gegenzug einen geringeren „Neuwert“ von Oracle.

Für viele EBS-Kunden hatte es erhebliche Auswirkungen, dass Oracle EBS 12.3 in ihren Roadmaps nicht vorgesehen war<sup>2</sup> und stattdessen einfach der vollständige Support für das neueste Release bis 2030 verlängert wurde. So waren zahlreiche EBS-Kunden gezwungen, zunächst ein Upgrade auf 12.2 auszuführen, um weiterhin den Oracle Premier Support in Anspruch nehmen zu können, und anschließend mindestens bis 2030 regelmäßige jährliche Updates vorzunehmen – bei potenziellen Kosten von 20 Millionen USD. Die Einhaltung des Wartungs- und Support-Zeitplans und der Gebühren von Oracle kann die Finanzmittel und Ressourcen aufzehren, die Sie unbedingt für das Wachstum Ihres Unternehmens benötigen. So müssen Sie wiederum schmerzhaft Kompromisse eingehen, die einen Abbau von Programmen oder Stellen in anderen Funktionsbereichen mit sich bringen.

Tausende von Oracle-Kunden sind einen anderen Weg gegangen und zu Rimini Street als Anbieter von [Support für Oracle EBS](#) gewechselt. Dadurch haben sie 50 bis 90 % der gesamten Wartungs- und Support-Kosten gespart, indem sie aufgezwungene Upgrades oder Updates vermieden und die allgemeine Servicequalität verbessert haben. Die auf diese Weise freigesetzten IT-Mittel und Ressourcen können nun zur Förderung des Wachstums eingesetzt werden.



Dieses Dokument beleuchtet nur einige Beispiele von Oracle-Kunden, die mit Rimini Street den intelligenten Weg in die Zukunft gehen. Diese Kunden haben aufgezwungene Upgrades vermieden und 50 % ihrer jährlichen Wartungsgebühren eingespart. Dadurch standen ihnen mehr Finanzmittel und andere Ressourcen für Innovationen zur Verfügung. Wir hoffen, Ihnen mit diesen Beispielen ein Bewusstsein dafür zu vermitteln, wie andere Organisationen mit Rimini Street die Kontrolle über ihre EBS- und IT-Roadmap-Strategien zurückgewinnen.

<sup>2</sup><https://www.version1.com/e-business-suite-oracle-cloud-ooow/>



## Oracle EBS-Kunden, die mit Rimini Street-Support für Oracle EBS aufgezwungene Upgrades vermieden und Innovationen gefördert haben

Rimini Street hilft Oracle EBS-Kunden, die Nutzungsdauer ihrer Investition zu verlängern, die Servicequalität zu verbessern – einschließlich Updates zu steuerlichen, rechtlichen und behördlichen Bestimmungen (TL&R-Updates) – und vollständigen Support für individuelle Anpassungen zu erhalten. So sparen die Kunden insgesamt 50 bis 90 % an Wartungs- und Support-Kosten für Oracle EBS. Zudem werden ihre IT-Teams entlastet. Dank dieser Vorteile können die Kunden wichtige Innovationen finanzieren und einführen, ihr Geschäftswachstum fördern sowie Client-Cloud-Strategien unterstützen.

Kunde	EBS-Releases	Herausforderungen beim anbieterseitigen Support	Vorteile für Business- und IT-Teams
<b>NCH</b>	12.1.3, 11.5.10.2	Der Kunde stand vor einem aufgezwungenen Upgrade, um weiterhin den vollständigen Support zu erhalten, jedoch ohne Support für kundenspezifischen Code.	Er führte eine globale EBS-Einführung durch und nahm bei Bedarf ein späteres Upgrade vor. Der Kunde profitierte von einem uneingeschränkten Support für individuelle Anpassungen und sparte jährlich 2,5 Millionen USD, die nun zur Finanzierung von Sicherheits- und Cloudinitiativen verfügbar waren.
<b>ESCO</b>	12.1.3	Der Kunde stand vor einem aufgezwungenen Upgrade. Dabei nahm die Problembeseitigung durch den Support zu viel Zeit in Anspruch und für individuelle Anpassungen wurde kein Support angeboten.	Er profitierte von umfassenderem Support, einschließlich Anpassungen und maßgeschneiderter TL&R-Updates. Der Kunde stellte neue Oracle EBS-Module, IoT-Komponenten, mobile Apps und SaaS-Lösungen von Drittanbietern bereit.
<b>SAVERS</b>	12.1.3	Der Kunde stand vor einem aufgezwungenen Upgrade. Dabei wurde ihm kein Support für individuelle Anpassungen angeboten. Er bezahlte hauptsächlich für TL&R-Updates. Der Kunde hatte Schwierigkeiten, mehrere strategische Initiativen zu finanzieren.	Er erhielt maßgeschneiderte TL&R-Updates und vollständigen Support für individuelle Anpassungen. Er finanzierte die Modernisierung von 320 Ladenlokalen in 3 Ländern sowie SaaS- und IaaS-Lösungen von Drittanbietern.
<b>ATKINS</b>	11.5.10	Der Kunde stand vor einem aufgezwungenen Upgrade, benötigte jedoch keine neuen Funktionen. Das Unternehmen stellte auf die Cloud um.	Der Kunde erhielt vollständigen Support für individuelle Anpassungen und finanzierte den Wechsel zu einer cloudbasierten SaaS-Lösung eines Drittanbieters. Oracle verstärkte sein Engagement sogar noch.
<b>LIFEWAY CHRISTIAN RESOURCES</b>	12.1.3	Der Kunde stand vor einem aufgezwungenen Upgrade, hat den Oracle-Support jedoch mit Ausnahme von Zahlungen für TL&R-Updates kaum in Anspruch genommen.	Er erhielt maßgeschneiderte TL&R-Updates und vollständigen Support für individuelle Anpassungen. Der Kunde stellte ein neues System zum Anwendungstracking bereit. Er archivierte das nächste EBS-Release, um Upgrades nach Bedarf durchzuführen.
<b>BRANDSAFWAY</b>	11.5.10	Der Kunde stand vor einem aufgezwungenen Upgrade, war jedoch noch mit der globalen Einführung beschäftigt. Er erhielt keinen Support für individuelle Anpassungen.	Der Kunde führte EBS weltweit ein – mit maßgeschneiderten TL&R-Updates und Support für kundenspezifischen Code. Die IT-Teams entwickelten neue E-Commerce- und BI-Lösungen. Das Unternehmen nahm Salesforce.com hinzu und nutzt Rimini Street AMS für Salesforce®.
<b>TEMPEL STEEL</b>	11.5.10	Der Kunde stand vor einem aufgezwungenen Upgrade. Als er neue Märkte erobern wollte, wurde ihm kein Support für individuelle Anpassungen angeboten.	Er erhielt Support für individuelle Anpassungen und dazu maßgeschneiderte TL&R-Updates. Das Unternehmen finanzierte den elektronischen Datenaustausch und SaaS-Lösungen von Drittanbietern.
<b>WELCH'S</b>	11.5.10, Lohn- und Gehaltsabrechnung	Der Kunde stand vor einem aufgezwungenen Upgrade, sah in der Wartung jedoch keinen nennenswerten Mehrwert. Kein Business Case für den Cloud-Software-Support von Oracle.	IT-Teams verbringen weniger Zeit mit der Verfolgung von Tickets und konzentrieren sich stattdessen auf Geschäftsinitiativen. Höhere TL&R-Relevanz für die Gehaltsabrechnung. Der Kunde archivierte die nächsten beiden EBS-Releases, um Upgrades nach Bedarf durchzuführen.



# NCH

## BUSINESS-DRIVEN ROADMAP POWERED BY RIMINI STREET

Für NCH ging es beim Wechsel zu Rimini hauptsächlich um Risiken, die durch die Ankündigung des Support-Endes für Oracle EBS 11 ausgelöst wurden. NCH hatte gerade mit der globalen Einführung von EBS 11.5.10 begonnen, als Oracle das Ende des vollständigen Supports für diese Version ankündigte.

Nun hielt NCH Ausschau nach einer Business-Driven Roadmap, die eine weitere Nutzung seiner EBS 11.5-Plattform ermöglichen würde – einschließlich Support. NCH sprach mit dem führenden Branchenanalysten Gartner und informierte sich über die Option Rimini Street. NCH hat ein sehr aktives und komplexes Umfeld – eine globale Oracle-Präsenz in Nordamerika, Europa und Asien. Das Unternehmen führt drei Instanzen von Oracle EBS 11i und R12 aus – mit über 15 Millionen Zeilen benutzerdefinierter Codes, einer Vielzahl von benutzerdefinierten Schnittstellen zu Vertriebstools und Transportfirmen, Banken, externen Logistikdienstleistern und weiteren Systemen.

Der größte Vorteil für NCH bestand darin, dass das Unternehmen mindestens 15 Jahre lang keine Upgrades durchführen muss, robusten und ausgezeichneten Support für seine Anwendungen erhält sowie geschäftswichtige Innovationen finanzieren kann:

- Beschleunigung der Oracle-Einführung in über 20 Ländern
- Finanzierung von Sicherheitsverbesserungen und Abhilfemaßnahmen, einschließlich DSGVO, zur Verstärkung der Sicherheit
- Upgrade der NCH Retail Division auf R12 mit Support durch Rimini Street
- Migration der ERP-Umgebung auf cloudbasierte IaaS- und SaaS-Lösungen zur Verbesserung der Performance und Reduzierung von Kapitalinvestitionen
- Entwicklung von proprietären, in Oracle integrierten Vertriebstools, individuell für jede Region

### INFORMATIONEN ÜBER DEN KUNDEN:

- NCH ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich industrieller, kommerzieller und institutioneller Wartungsprodukte und -services und zudem eines der weltweit größten Unternehmen, das diese Produkte über direkte Kanäle vertreibt.
- Das Unternehmen hat ein kostspieliges aufgezwungenes Upgrade vermieden und war dadurch in der Lage, seine Innovationen und sein Geschäftswachstum zu fördern.



“ NCH ist seit 2013 Kunde von Rimini Street und konnte jährliche Support-Einsparungen investieren, um zusätzliche Kapazitäten für das NCH-Geschäft aufzubauen, die Modernisierungsbestrebungen voranzutreiben sowie unsere Möglichkeiten in den Bereichen Vertrieb, Service und Betrieb zu verbessern. Durch Rimini Street sind wir in der Lage, Investitionen zu tätigen, die geschäftsorientiert und für NCH sinnvoll sind – ohne die Störungen oder Kosten, die mit anbieterseitig vorgeschriebenen Upgrades einhergehen.”

– CIO, NCH



**HAUPTSITZ:** Irving, TX



**UMSATZ:** 1 Milliarde USD



**BRANCHE:** Hersteller



**BESCHÄFTIGTE:** 8.500

### ANWENDUNGEN UND TECHNOLOGIE:

- EBS 12.1.3; EBS 11.5.10.2
- Oracle Database 11.1.5.0
- WebLogic Suite 10.3.5

### ORACLE EBS-STRATEGIE:

- Nutzungsdauer aktueller EBS-Software-Investitionen verlängern
- Globale Einführung beschleunigen und Upgrade später vornehmen

### ÜBERLEGUNGEN:

- Kostspieliges aufgezwungenes Upgrade vermeiden
- Vollständigen EBS-Support erhalten, einschließlich individueller Anpassungen
- Integration von Sicherheits- und Vertriebstools in Oracle verbessern
- Wechsel zu cloudbasierten IaaS- und SaaS-Lösungen finanzieren

# 2,5 Millionen USD jährliche Einsparungen

Vermeidung eines aufgezwungenen EBS-Upgrades, bis das Unternehmen bereit war, bei gleichzeitiger Finanzierung von Innovationen und Nutzung der Cloud-Lösungen seiner Wahl.



# ESCO Corporation

## BUSINESS-DRIVEN ROADMAP POWERED BY RIMINI STREET

Als das globale Rohstoff- und Industriewachstum vor einigen Jahren nachzulassen begann, fing die ESCO Corporation an, ihre betrieblichen Ausgaben neu zu bewerten, um sie besser auf die globalen Aktivitäten abzustimmen.

„Zur gleichen Zeit, als es in unserer Branche zur Wende kam, hatten wir Probleme mit dem Oracle-Support, darunter einige wirklich schwerwiegende, die nach 30 bis 45 Tagen immer noch nicht gelöst waren. Ich bin seit mehr als 20 Jahren im Bereich Oracle ERP tätig und Oracle hat uns nicht das erforderliche Niveau beim Kundenservice geboten. Und da die Anwendungen bei ESCO in hohem Maße angepasst sind, mussten wir beim Einreichen von Serviceanfragen bei Oracle zu viele Hindernisse überwinden, um unsere individuellen Anpassungen zu umgehen. – VP of IT, ESCO

Zu dieser Zeit sprach ESCO mit dem führenden Branchenanalysten Gartner und erfuhr von der Option Rimini Street. Durch den Wechsel zu Rimini Street konnte ESCO ein aufgezwungenes Upgrade vermeiden, die Support-Qualität verbessern sowie die Einführung von Cloud-Lösungen und neuer Oracle-Software finanzieren, einschließlich Bereitstellung der benötigten Ressourcen.

- Maßgeschneiderte, einheitliche Updates zu steuerlichen, rechtlichen und behördlichen Bestimmungen
- Vollständiger Support für individuelle Anpassungen, ohne dass beim Einreichen von Serviceanfragen eine Begründung angegeben werden muss
- Verbesserte durch den Einsatz eines Primary Support Engineers und wöchentliche Telefonate mit Support-Teams
- Neuausrichtung des Talentmanagements auf die neuen Möglichkeiten, zum Beispiel – Schulung von Teams zu neuen Salesforce.com- und IoT-Lösungen sowie digitalen Katalogen, die Kunden zum Management wichtiger Ressourcen nutzen
- Oracle Transportation, Trade Management, Profitability and Cost Management implementiert und bestimmte ERP-Module zu Oracle SaaS und Workday migriert

### INFORMATIONEN ÜBER DEN KUNDEN:

- Die ESCO Corporation ist ein in Privatbesitz befindlicher Hersteller von Verschleißteilen für schwere Geräte, darunter Zahn- und Löffelsysteme für Bagger im Bergbau und in der Bauindustrie.
- Das Unternehmen hat ein aufgezwungenes Upgrade vermieden und war so in der Lage, den wirtschaftlichen Abschwung zu bewältigen und sein Wachstum zu fördern.

“ Durch die Einsparungen und dank der Qualität des Supports von Rimini Street konnten wir unser Talentmanagement auf die neuen Möglichkeiten ausrichten. Zudem haben wir Ressourcen umdisponiert, um an einem digitalen Katalog, neuen IoT-fähigen Lösungen und mobilen Apps zu arbeiten. Diese sind Teil unseres ESCOiQ™-Portfolios, mit dem unsere Kunden ihre wichtigsten Anlagen verwalten sowie die Produktverfügbarkeit und -effizienz verbessern“.

– VP of IT, ESCO



**HAUPTSITZ:** Portland, OR



**UMSATZ:** 1 Milliarde USD



**BRANCHE:** Hersteller



**BESCHÄFTIGTE:** 4.700

### ANWENDUNGEN UND TECHNOLOGIE:

- EBS 12.1.3; Oracle Database 12.1.0.2
- Agile 9.3.5.2; IAS 12.0; SOA Suite 12.1.1

### ORACLE EBS-STRATEGIE:

- Nutzungsdauer aktueller EBS-Software-Investitionen verlängern
- Weitere EBS-Module bereitstellen und auf cloudbasierte SaaS-Lösung erweitern

### ÜBERLEGUNGEN:

- Kostspieliges aufgezwungenes Upgrade vermeiden
- Vollständigen EBS-Support erhalten, einschließlich individueller Anpassungen
- Qualität der Beantwortung von Support-Anfragen sowie TL&R-Updates verbessern
- Weitere EBS-Module sowie cloudbasierte SaaS-Lösung finanzieren und bereitstellen

# 30 bis 40 Tage

Dauer, die der frühere Oracle-Support bis zur Lösung einiger schwerwiegender Probleme benötigte



# Savers

## BUSINESS-DRIVEN ROADMAP POWERED BY RIMINI STREET

Savers stand vor einem aufgezwungenen Upgrade seiner E-Business-Suite-Anwendungen, nur um weiterhin den Premier Support in Anspruch nehmen zu können. Für individuelle Anpassungen der Oracle ERP-Anwendungen des Unternehmens wurde jedoch kein Support angeboten. Der Einzelhändler stellte fest, dass er den Oracle-Support hauptsächlich für steuerliche, rechtliche und behördliche Updates bezahlte, die bei Rimini Street kostenlos sind. Gleichzeitig würde er 50 % der jährlichen Kosten für Wartung und Support seiner Oracle-Plattform einsparen.

Zu dieser Zeit waren bei Savers mehrere strategische Initiativen im Gange, die Finanzmittel und Ressourcen in Anspruch nahmen, darunter:

- Modernisierung der weltweiten Ladenlokale für die Kunden von heute und morgen
- Kundenfreundlicheres Einkaufserlebnis und besseres Sortiment
- Wettbewerb mit eBay und anderen Peer-to-Peer Kanälen

Durch den Wechsel zu Rimini Street konnte Savers ein aufgezwungenes Upgrade vermeiden und so die Modernisierung seiner 320 Filialen in drei Ländern finanzieren und die Arbeitseffizienz steigern. Darüber hinaus war Savers in der Lage, mehrere neue strategische IT-Initiativen zu finanzieren und mit Ressourcen auszustatten. Dazu gehörte auch die Umstellung auf die Cloud anhand einer hybriden Strategie im gesamten Rechenzentrum mit SaaS und IaaS in der Public Cloud. So stellte Savers um:

- Von Oracle Payroll auf Ceridian SaaS, unter Nutzung der TL&R-Updates von Rimini Street
- Finanzen und Betrieb von Oracle auf Microsoft Dynamics on Azure
- CRM/Data Warehouse von OBIEE auf Snowflake, ausgeführt auf AWS und Salesforce.com
- Oracle HCM/BI wird weiterhin im Rechenzentrum des Unternehmens eingesetzt, jetzt aber von Rimini Street unterstützt

### INFORMATIONEN ÜBER DEN KUNDEN:

- Savers ist die größte gewinnorientierte Secondhandkette in Nordamerika. Das Unternehmen betreibt insgesamt 330 Filialen von Savers, Value Village, und Village des Valeurs in 25 US-Bundesstaaten, 10 kanadischen Provinzen und Australien.
- Savers vermied ein kostspieliges aufgezwungenes Upgrade und konnte die eingesparten Mittel in die angestrebte Modernisierung investieren.



*Rimini Street hat sich engagiert, gleichwertigen Support angeboten, noch dazu mit individuellen Anpassungen und 50 % Nachlass für Werbung, nur der Grundpreis ... Es ist eine großartige Methode, Hunderttausende von Dollar aus unserem operativen Budget zu nehmen und stattdessen in Innovationstechnologie zu investieren“.*

– CIO, Savers



**HAUPTSITZ:** Bellevue, WA



**UMSATZ:** 2 Milliarden USD



**BRANCHE:** Einzelhandel



**BESCHÄFTIGTE:** 3.682

### ANWENDUNGEN UND TECHNOLOGIE:

- EBS 12.1.3; Oracle Database 11.2.0.3, 12.1.0.2
- Oracle Technology 11.2.0.3, 12.1.0.2, 9.0.1, 10.3.6.0

### ORACLE EBS-STRATEGIE:

- Nutzungsdauer aktueller EBS-Software-Investitionen verlängern
- Schrittweise Verlagerung ausgewählter EBS-Module auf cloudbasierte SaaS-Lösungen

### ÜBERLEGUNGEN:

- Kostspieliges aufgezwungenes Upgrade vermeiden
- Filialen überregional modernisieren und die Arbeitseffizienz verbessern
- Vollständigen EBS-Support erhalten, einschließlich individueller Anpassungen
- Umstellung auf Hybrid-IT-, SaaS- und IaaS-Plattformen

# Hybrid IT

Savers nutzte die Vorteile von Rimini Street, um die Umstellung auf eine cloudbasierte IaaS- und SaaS-Plattform für Lohn- und Gehaltsabrechnung, Finanzen, Betrieb und CRM/Data-Warehouse-Systeme zu finanzieren, einschließlich Bereitstellung der benötigten Ressourcen



# Atkins

## BUSINESS-DRIVEN ROADMAP POWERED BY RIMINI STREET

Atkins befand sich in einer Situation, die vielen anderen Organisationen vertraut war, die mit Oracle arbeiten: Bei EBS 11.5.10 wurde auf Sustaining Support umgestellt, was praktisch gleichbedeutend war mit „kein Support“. Das Team bei Atkins war mit dem stabilen EBS-System sehr zufrieden, denn dessen Leistungen und Funktionen entsprachen den Anforderungen des Unternehmens. Nun wurde zwischen verschiedenen Optionen abgewägt: einem System-Upgrade und der Möglichkeit, den üblichen ERP-Upgrade-Zyklus zu durchbrechen und eine eigene Strategie zu verfolgen.

Tatsächlich wollte Atkins eine Hybrid-IT-Strategie verfolgen und zur Erweiterung seines bewährten EBS-Systems eine Reihe neuer Cloud-basierter Anwendungen für HCM, Payroll, Recruiting und Sozialleistungen implementieren. Atkins hielt Ausschau nach einer unabhängigen Drittanbieter-Supportlösung für EBS, mit der das Unternehmen seine Ziele erreichen, Innovationen in Verbindung mit EBS 11.5.10 nutzen sowie neue behördliche und gesetzliche Vorschriften einhalten kann. Neben diesen Prioritäten „kamen wir zu dem Schluss, dass uns Rimini Street einen umfassenderen und reaktionsschnelleren Support bietet“, so Randy Martin, Director of Corporate Systems.

Seit dem Wechsel zu Rimini Street profitiert das Team von einem besseren Support für all seine Oracle-Produkte. Atkins muss keine Ressourcen mehr für den Support seiner EBS-Anpassungen abstellen und hat eine Umstellung auf Hybrid-IT- und mehrere neue SaaS-Lösungen finanziert, einschließlich Bereitstellung der benötigten Ressourcen:

- Choicelinx für Sozialleistungen und ADP für Payroll
- Taleo für Talentmanagement
- Cornerstone für HCM

### INFORMATIONEN ÜBER DEN KUNDEN:

- Atkins ist eine Design-, Bautechnik- und Projektmanagementberatung, die sich komplexen Herausforderungen auf dem Energie-, Transport- und Infrastrukturmarkt stellt.
- Das Unternehmen hat ein kostspieliges aufgezwungenes Upgrade vermieden und eine neue Hybrid-IT-Strategie zur Förderung des Wachstums finanziert.



**HAUPTSITZ:** London



**UMSATZ:** 2,1 Milliarden GBP



**BRANCHE:** Business Services



**BESCHÄFTIGTE:** 18.399

### ANWENDUNGEN UND TECHNOLOGIE:

- EBS 11.5.10, Oracle Database 11.2.0.3
- Oracle IAS, Oracle Internet Developer Suite

### ORACLE EBS-STRATEGIE:

- Nutzungsdauer aktueller EBS-Software-Investitionen verlängern
- Außerhalb von Oracle neue SaaS-Optionen für neue Anwendungen erkunden

### ÜBERLEGUNGEN:

- Aufgezwungenes Upgrade und/oder SaaS-Neuimplementierung vermeiden
- Laufende TL&R-Updates für die US-Gehaltsabrechnung sicherstellen
- IT-Mitarbeiter vom Support der EBS-Anpassungen entlasten
- Neue hybride IT-Strategie mit branchenführenden SaaS-Optionen finanzieren



*Es lag auf der Hand, dass Oracle nicht viel Geld in seine veralteten Produkte steckt – Oracle scheint eindeutig den größten Teil in seine Cloud-Business-Modelle zu investieren, sodass für die Optimierung unseres EBS-Systems wenig Platz war.“*

*– Director of Corporate Systems, Atkins*



## Keine geschäftliche Rechtfertigung

Bei einem Upgrade auf R12 –oder dem Versuch eines völlig neuen Implementierungsprojekts mit Oracle Fusion Cloud – bestand das Problem, dass es aus geschäftlicher Sicht nicht notwendig war und keine Investitionsrendite einbringen würde.



# Lifeway Christian Resources

## BUSINESS-DRIVEN ROADMAP POWERED BY RIMINI STREET

LifeWay Christian Resources arbeitet kontinuierlich an der Bereitstellung qualitativ hochwertiger Ressourcen und Materialien bei gleichzeitiger Kontrolle der Betriebskosten. Wartungsgebühren für Anwendungen, die als unverzichtbar für den laufenden Betrieb angesehen werden, nahmen einen beträchtlichen Teil der IT-Ausgaben der Organisation in Anspruch – eine ausgezeichnete Gelegenheit, Kosten einzusparen.

Obwohl LifeWay auf Updates für steuerliche, gesetzliche und behördliche Bestimmungen angewiesen ist, fand die Organisation den Support durch Oracle nur selten hilfreich beim Lösen von Problemen. Nachdem sie sich aufgrund des Oracle-Zeitplans mit dem EBS-Upgrade konfrontiert sahen, wissen die Geschäftsbereiche von LifeWay jetzt zu schätzen, dass sie die vorhandenen Software-Releases noch mindestens 15 Jahre lang nutzen können. „Bevor wir unsere Lösungen auf Drittanbieter-Support umgestellt haben, luden wir HCM 9.1 und EBS 12.2 herunter, sodass wir in Zukunft Upgrades vornehmen können. Aber ehrlich gesagt, sehen wir momentan keinen Grund, eine der beiden Anwendungen zu aktualisieren. Wir haben nicht mehr das Bedürfnis, nur wegen der Aufrechterhaltung des Oracle-Supports ein Upgrade durchzuführen. Denn von Rimini Street erhalten wir vollständigen Support, unabhängig vom Alter des Releases oder von kundenspezifischem Code“, berichtet der Applications Manager von LifeWay.

Seit dem ersten Schritt hin zum unabhängigen Drittanbieter-Support für seine HCM-Anwendung hat LifeWay die erzielten Einsparungen in Hybrid IT reinvestiert und seinen Technologiestack um Cloud-Lösungen erweitert, um sein Bewerber-managementsystem zu verbessern und die Systeme für das Onboarding neuer Mitarbeiter auszuweiten. „Durch die Umstellung auf unabhängigen Drittanbieter-Support haben wir Geld eingespart, das wir für andere Zwecke als nur für die Fortführung unserer Tätigkeit einsetzen konnten“, berichtet er. „Dies eröffnete unseren HR-Teams eine neue Möglichkeit, sich in die Organisation einzubringen.“

### INFORMATIONEN ÜBER DEN KUNDEN:

- LifeWay Christian Resources ist eine gemeinnützige Organisation, die Bibeln und Bibelstudien, Lernmittel sowie Audio- und Videomaterial herausgibt und auch Kirchenbedarf verkauft.
- Die Organisation hat kostspielige aufgezwungene Upgrades vermieden und die Umsetzung einer neuen Hybrid-IT-Strategie ermöglicht.



**HAUPTSITZ:** Nashville, TN



**UMSATZ:** 476 Millionen USD



**BRANCHE:** Einzelhandel/Medien



**MITARBEITER:** 2.477

### ANWENDUNGEN UND TECHNOLOGIE:

- EBS 12.1.3; Oracle Database 11.2
- PeopleSoft HCM 8.9
- Oracle IAS 12.1.3

### ORACLE EBS-STRATEGIE:

- Aufgezwungenes Upgrade vermeiden, das nur zur Aufrechterhaltung des vollständigen Supports dient
- EBS 12.2 archivieren, um bei Bedarf in Zukunft damit zu arbeiten

### ÜBERLEGUNGEN:

- Positive Erfahrungen mit Rimini Street für PeopleSoft HCM
- EBS-Upgrade ohne wirtschaftlichen Nutzen
- Kein vollständiger Oracle-Support für EBS, kein Support für kundenspezifischen Code



Das Upgrade auf R12 verursachte erhebliche Kosten, einschließlich der Opportunitätskosten für den umfangreichen Einsatz interner Ressourcen im Zusammenhang mit dem Upgrade. Dank der Entscheidung, bei EBS auf Drittanbieter-Support durch Rimini Street umzustellen, konnten wir aufgezwungenen Upgrades aus dem Weg gehen“.

– Financial Applications Manager, Lifeway



## Nur selten ein Support-Ticket eröffnet

Im Wesentlichen wandte LifeWay ein Self-Support-Modell an. Dennoch behielt das Unternehmen die Oracle-Support- und -Wartungsverträge bei, nur um Updates für steuerliche und behördliche Bestimmungen zu erhalten.



# BrandSafway

## BUSINESS-DRIVEN ROADMAP POWERED BY RIMINI STREET

Als sich BrandSafway nach und nach zu dem großen Unternehmen entwickelte, das es heute ist, musste es sich zunehmend auf Geschäftsintegration, Business Intelligence und E-Commerce konzentrieren, um den globalen Geschäftsbetrieb zu verwalten.

Im Rahmen der Planung seiner IT-Strategie begann BrandSafway damit, für eine seiner Geschäftseinheiten ein ausstehendes Upgrade für Oracle E-Business Suite (EBS) von 11i auf 12 zu evaluieren. Nachdem BrandSafway festgestellt hatte, dass das Upgrade im Vergleich zu den damit verbundenen Kosten und Unterbrechungen nur geringe geschäftliche Vorteile und Produktivitätssteigerungen bringen würde, nahm das Unternehmen Abstand von dem Upgrade und entschied sich stattdessen dafür, die Ressourcen zur Verbesserung des zugrunde liegenden Oracle 11i-Systems einzusetzen und diese Lösung in über einem Dutzend Ländern weltweit einzuführen.

BrandSafways Entscheidung zugunsten von Rimini Street beruhte auf mehreren Schlüsselfaktoren: Erstens wollte das Unternehmen Support für den modifizierten Code, zweitens erforderte die weltweite EBS-Einführung fortlaufende globale Updates und Lokalisierungen zu steuerlichen, rechtlichen und behördlichen Bestimmungen. Durch die einheitliche Umstellung auf eine stabile, robuste EBS 11i-Basis mit Support durch Rimini Street konnte BrandSafway Zeit und Kosten einsparen und diese stattdessen in die Umsetzung seiner Geschäftsziele investieren, einschließlich der erweiterten Nutzung der Support-Services von Rimini Street:

- Weltweite EBS-Einführung sowie eine Optimierung des Modells für höhere Effizienz bei Projekten wie elektronischer Fakturierung und Business Intelligence Reporting.
- Einsatz von mobiler Hardware und mobilen Anwendungen, um so den Papierverbrauch zu reduzieren und die Effizienz zu erhöhen.
- Nutzung der Support-Services von Rimini Street für den Einsatz von JD Edwards infolge einer Fusion und Übernahme.

### INFORMATIONEN ÜBER DEN KUNDEN:

- BrandSafway ist einer der größten Anbieter von integrierten Spezialdienstleistungen für den weltweiten Energie-, Industrie- und Infrastrukturmarkt.
- Die Organisation hat kostspielige aufgezwungene Upgrades vermieden und die Einführung einer bestehenden EBS-Investition ausgeweitet.



**HAUPTSITZ:** Kennesaw, GA



**UMSATZ:** 5 Milliarden USD



**BRANCHE:** Verarbeitende Industrie



**BESCHÄFTIGTE:** 32.000

### ANWENDUNGEN UND TECHNOLOGIE:

- EBS 12.1.3; Oracle Database 11.2
- PeopleSoft HCM 8.9
- Oracle IAS 12.1.3

### ORACLE EBS-STRATEGIE:

- Aufgezwungenes Upgrade vermeiden, das nur zur Aufrechterhaltung des vollständigen Supports dient
- EBS 12.2 archivieren, um bei Bedarf in Zukunft damit zu arbeiten

### ÜBERLEGUNGEN:

- Ein EBS-Upgrade würde kaum Nutzen bringen
- Der ROI der bestehenden EBS-Investitionen sollte maximiert werden
- Gesucht wurde ein proaktiver Partner anstelle eines Support-Anbieters, der nur reagiert

“ EBS 12 hatte nichts zu bieten, was unser Unternehmen benötigte. Wir wollten Business Intelligence (BI) und eCommerce und konnten nicht darauf warten, dass Oracle diese Funktionen vielleicht in einer späteren Version bietet. Wir entwickeln nun unsere eigene Lösung in diesen Bereichen – mit maßgeschneiderten Lösungen in verschiedenen Ländern.

– Global Applications Director, BrandSafway



## Proaktiver Support oder Support auf Anfrage

“ Rimini Street erkennt potenzielle Probleme, ehe daraus tatsächliche Probleme werden. Wir werden auf nötige Korrekturen hingewiesen und müssen nicht auf Veränderungen reagieren und uns auf die Suche nach Patches oder Fixes begeben.

– Global Applications Director, BrandSafway



# Tempel Steel

## BUSINESS-DRIVEN ROADMAP POWERED BY RIMINI STREET

Das IT-Team von Tempel Steel hat sich von einer traditionell unterstützenden Funktion zu einem strategischen Wegbereiter für das gesamte Unternehmen entwickelt. Ein bedeutender Innovationsmotor war der florierende Marktsektor für Hybrid- und Elektrofahrzeuge (HEV). In diesem Bereich war Tempel Steel gut aufgestellt, um bei der Fertigung von modernen Fahrwerk- und Elektromotorkomponenten eine führende Rolle zu spielen.

Zum Schlüsselmoment wurde eine Ankündigung von Oracle, wonach Kunden ein Upgrade von EBS R11 auf R12 durchführen müssen, um weiterhin wichtige Updates zu erhalten – wie Patches und Fixes zu behördlichen Bestimmungen.– Die Bereitstellung des R11-Einsatzes bei Tempel Steel war in hohem Maße individualisiert, um alle komplexen Fertigungsprozesse des Unternehmens einzuhalten und die verschiedenen betrieblichen Anforderungen in der Werkstatt exakt zu erfüllen.

Ein ausschlaggebender Faktor bei der Entscheidung des CIO, mit dem Verzicht auf weiteren Oracle-Support einen eigenen Weg einzuschlagen, war seine Partnerschaft mit Rimini Street. Diese trug zu einer sofortigen Senkung der EBS-Support-Kosten um 50 % bei. Während Rimini Street für den Support zuständig ist, konzentriert sich die IT-Abteilung jetzt intensiv auf eine Reihe von Initiativen, die dem Team helfen, Erfahrungen mit moderner Technologie zu sammeln und zahlreiche Chancen zur beruflichen Weiterentwicklung zu erschließen. Dazu gehören:

- Einführung des elektronischen Datenaustauschs für E-Commerce
- Implementierung der neuen Advanced Database Security
- Bereitstellung neuer HCM-SaaS-Lösungen von Drittanbietern
- Erfolgreiches Upgrade von Oracle Database auf 11g

### INFORMATIONEN ÜBER DEN KUNDEN:

- Tempel Steel ist der weltweit führende unabhängige Hersteller von magnetischen Präzisionsstahlmellen für die Automobil-, Motoren-, Generator-, Transformatoren- und Beleuchtungsindustrie.
- Das Unternehmen vermied kostspielige aufgezwungene Upgrades und konnte die eingesparten Mittel in neue Cloud- und Analyselösungen investieren.



**HAUPTSITZ:** Chicago, Illinois, USA



**UMSATZ:** 494 Millionen USD



**BRANCHE:** Verarbeitende Industrie



**BESCHÄFTIGTE:** 1.900

### ANWENDUNGEN UND TECHNOLOGIE:

- Oracle Technology 10.2.0.3
- Oracle IAS 10.2.2.2
- Demantra Demand Management

### ORACLE EBS-STRATEGIE:

- Aufgezwungenes Upgrade vermeiden, das nur zur Aufrechterhaltung des vollständigen Supports dient
- Geschäftsunterbrechung bei unternehmenswichtigen Aktivitäten minimieren

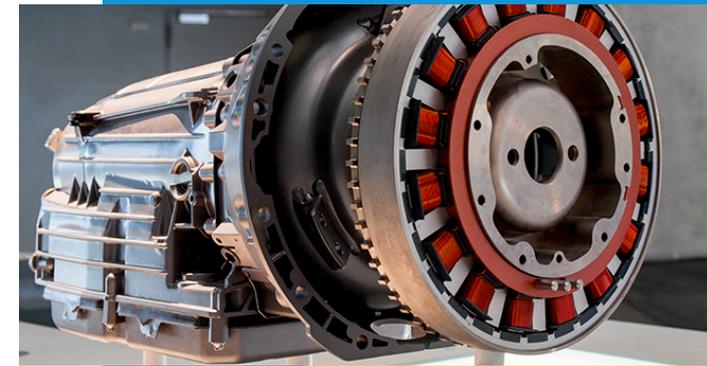
### ÜBERLEGUNGEN:

- Ein EBS-Upgrade würde kaum Nutzen bringen und stattdessen eine größere Unterbrechung verursachen
- Kein vollständiger Support für individuelle Anpassungen und Integrationen
- Finanzierung notwendig, um neue „datengestützte“ Geschäftsanforderungen zu erfüllen



Das Upgrade auf R12 erforderte eine vollständige Neuimplementierung, was in einer äußerst wichtigen Phase zu Geschäftsunterbrechungen führte. Wir fanden auch die Gebühren für den Oracle-Support unnötig hoch, vor allem angesichts der tatsächlichen Servicequalität: Die Gebühren deckten nicht einmal unsere individuellen Erweiterungen und Integrationen ab.“

– CIO, Tempel Steel



## Umstellung auf datengestützte IT



Jedes Jahr haben wir das Geld, das wir durch die Partnerschaft mit Rimini Street eingespart haben, in Initiativen zur Förderung unserer Innovationen und unseres Wachstums reinvestiert. So ist es uns gelungen, Tempel zu einem Unternehmen weiterzuentwickeln, das durch Daten entscheidend vorangebracht wird.

– CIO, Tempel Steel



# Welch's

## BUSINESS-DRIVEN ROADMAP POWERED BY RIMINI STREET

Als Welch's erkannte, dass sich die Kaufgewohnheiten der Verbraucher verändert hatten, änderte das Unternehmen seine Strategie – hin zur Kosteneindämmung mit dem Plan, Einsparungen in verstärkte Marketinginitiativen zu investieren.

„Verstehen Sie mich nicht falsch: Unser Oracle EBS-System hat in der Tat wichtige Effizienzsteigerungen in unserem Geschäftsbetrieb bewirkt – Funktionen, die wir brauchen, um wettbewerbsfähig zu sein. Nicht so nutzbringend war hingegen der Wartungsvertrag: die beträchtliche Gebühr, die wir Oracle jedes Jahr für Support und Software-Updates zahlten. Die Höhe der Gebühr entsprach etwa dem Betrag, den wir hätten zahlen müssen, wenn wir die Software alle paar Jahre neu gekauft hätten.“ – CIO

Welch's evaluierte die herkömmlichen Oracle-Upgrade-Pfade und verlagerte einige seiner Unternehmensanwendungen in die Cloud. Das Unternehmen stellte fest, dass die Standardoptionen weder zur Kostensenkung beigetragen noch einen nennenswerten neuen geschäftlichen Mehrwert eingebracht hätten. Durch die Umstellung auf unabhängigen Drittanbieter-Support sparte Welch's sofort 50 % seiner jährlichen Support- und Wartungsgebühren ein. Das Unternehmen erhält auch Updates zu steuerlichen, gesetzlichen und behördlichen Bestimmungen, die für die Verwaltung der Lohn- und Gehaltsabrechnung in acht US-Bundesstaaten von entscheidender Bedeutung sind.

Zudem ergaben sich durch den unabhängigen Drittanbieter-Support von Rimini Street folgende Vorteile für Welch's:

- IT-Teams verbringen weniger Zeit mit der Verfolgung von Tickets und konzentrieren sich stattdessen auf neue Geschäfts- und Marketinginitiativen.
- Die IT hat ein Java- und Browser-Upgrade durchgeführt – Projekte, mit deren Umsetzung man zur Zeit des Oracle-Supports zögerte
- Rimini Street wird je nach Bedarf einen Workaround-Support entwickeln, damit die IT-Abteilung ohne Bedenken weitere Projekte in Angriff nehmen kann
- Welch's hat die nächsten beiden EBS-Releases archiviert und wird nur dann ein Upgrade durchführen, wenn dies einen Nutzen verspricht

### INFORMATIONEN ÜBER DEN KUNDEN:

- Welch's ist eine Tochtergesellschaft der National Grape Cooperative. Diese landwirtschaftliche Genossenschaft setzt sich aus mehr als 800 Besitzern von Familienbetrieben zusammen, die die berühmten violetten Concord- und Niagara-Trauben anbauen, aus denen die Säfte und Gelees von Welch's hergestellt werden.



Wenn wir den Support von Rimini anrufen, geht eine uns vertraute Person ans Telefon und kümmert sich sofort um das Problem. Mein Team würde jetzt nicht wieder zum herkömmlichen Support zurückkehren wollen. Alle würden sagen: „Wir sind wirklich froh, dass wir den Support gewechselt haben, weil wir keinen Tickets mehr hinterher jagen, keine Patches mehr anwenden und nicht mehr all die lästigen Routinearbeiten erledigen müssen. Der Wechsel erleichtert uns die Arbeit erheblich.“

– CIO, Welch's



**HAUPTSITZ:** Concord, MA



**UMSATZ:** 700 Millionen USD



**BRANCHE:** Verbrauchsgüter



**MITARBEITER:** 700

### ANWENDUNGEN UND TECHNOLOGIE:

- EBS 11.5.10, Oracle Database 11g, 12c
- Lohn- und Gehaltsabrechnung

### ORACLE EBS-STRATEGIE:

- Nutzungsdauer aktueller EBS-Software-Investitionen verlängern
- Nächstes EBS-Release archivieren, um bei Bedarf in Zukunft damit zu arbeiten

### ÜBERLEGUNGEN:

- IT-Ausgaben für laufende Wartung und Support in ein ausgewogenes Verhältnis bringen
- Laufende TL&R-Updates für die US-Gehaltsabrechnung sicherstellen
- Laufendes Oracle Support-Ticket-Management reduzieren
- Neue IT-Projekte mit mehr Zuversicht angehen

# 12 bis 15 %

Prozentualer Anteil des gesamten jährlichen IT-Budgets, das Welch's für Support- und Wartungskosten im Zusammenhang mit Oracle aufwendet

## Weltweiter Hauptsitz

3993 Howard Hughes Parkway, Suite 500, Las Vegas, NV 89169, USA

Telefon: 702.839.9671 Gebührenfreie Rufnummer innerhalb der USA: 888.870.9692

[riministreet.com/de](http://riministreet.com/de) | [linkedin.com/company/rimini-street](https://www.linkedin.com/company/rimini-street) | [twitter.com/riministreet](https://twitter.com/riministreet)

## Kurzinfo zu Rimini Street

Rimini Street, Inc. (Nasdaq: RMNI) bietet weltweit Unternehmenssoftware-Produkte und -Services an und ist der führende Anbieter von Drittanbieter-Support für Oracle- und SAP-Produkte. Das Unternehmen ist ein Partner von Salesforce®. Das Unternehmen bietet erstklassige, äußerst reaktionsschnelle und integrierte Anwendungsmanagement- und Support-Dienstleistungen, die es Lizenzinhabern von Unternehmenssoftware ermöglichen, erhebliche Kosten zu sparen, Ressourcen für Innovationen freizusetzen und bessere Geschäftsergebnisse zu erzielen. Internationale Fortune 500-Unternehmen, mittelständische Betriebe sowie Unternehmen der öffentlichen Hand aus einer Vielzahl von Branchen verlassen sich auf Rimini Street als ihren vertrauenswürdigen Anbieter von Unternehmenssoftwareprodukten und -dienstleistungen.

© 2020 Rimini Street, Inc. Alle Rechte vorbehalten. „Rimini Street“ ist eine eingetragene Marke von Rimini Street, Inc. in den USA und anderen Ländern. Rimini Street, das Rimini Street-Logo und Kombinationen davon sowie andere durch TM gekennzeichnete Marken sind Marken von Rimini Street, Inc. Alle anderen Marken bleiben Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber. Sofern nicht anders angegeben, beansprucht Rimini Street keine Angliederung, Unterstützung oder Verbindung im Hinblick auf einen solchen Markeninhaber oder andere. Dieses Dokument wurde von Rimini Street, Inc. („Rimini Street“) erstellt, wird von der Oracle Corporation, SAP SE oder einer anderen Partei nicht unterstützt oder empfohlen und ist nicht Gegenstand einer Partnerschaft zwischen Rimini Street und einer oder allen der genannten Parteien. Sofern nicht schriftlich ausdrücklich anders angegeben, übernimmt Rimini Street keinerlei Haftung sowie keinerlei ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung hinsichtlich der hier wiedergegebenen Informationen, insbesondere keine stillschweigende Gewährleistung der Marktfähigkeit oder der Eignung für einen bestimmten Zweck. Rimini Street haftet nicht für unmittelbare, mittelbare oder Folgeschäden, zu Schadenersatz berechtigende Schäden, spezielle oder beiläufig entstandene Schäden, die aufgrund der Verwendung oder nicht möglichen Verwendung der Informationen entstehen. Rimini Street gibt keine Zusicherungen oder Gewährleistungen in Bezug auf die Richtigkeit oder Vollständigkeit der von Dritten bereitgestellten Informationen ab und behält sich das Recht vor, jederzeit Änderungen an den Informationen, Dienstleistungen oder Produkten vorzunehmen. LR-65600 A4-DE-111120