



Por que as empresas estão re pensando sua relação com a Oracle e estratégias para a nuvem

Pesquisa descobre que licenciados Oracle decidiram se libertar do aprisionamento tecnológico do fabricante e retomar o controle de seus roadmaps de TI.

Sumário

Resumo Executivo	3
Pesquisa da Rimini Street com licenciados Oracle	3
CIOs e profissionais de TI estão retomando o controle.....	4
Metodologia de pesquisa da Rimini	4
Resumo dos resultados da pesquisa	5
Recupere o Controle do Roadmap: 5 Recomendações Essenciais	12
Conclusão	13
Compare as Opções	13
Referências	14

Sumário Executivo

Os licenciados Oracle estão vendo uma desconexão entre as realidades da execução de ambientes de TI no dia a dia e as demandas cada vez maiores para que suas equipes de negócios desenvolvam inovações que façam a diferença. Embora a equipe executiva estabeleça prioridades para promover o crescimento e melhorar a vantagem competitiva, a TI muitas vezes está comprometida com o roadmap e a pilha de tecnologia dos fabricantes que criam dependências para seus funcionários, fundos e processos.

Principais Conclusões da Pesquisa

Os licenciados Oracle estão:

1. Identificando como principais prioridades a otimização de custos e o aumento da produtividade, utilizando os recursos existentes e o financiamento da transformação digital
2. Enfrentam problemas com a manutenção e o suporte contínuos e estão insatisfeitos com o nível de inovação
3. Continuam, em grande parte, a maximizar o uso de suas aplicações Oracle licenciadas, com metade planejando migrar para ambientes de nuvem hospedados ao longo do tempo
4. Não escolheram o Oracle IaaS ou o Oracle SaaS, mesmo planejando migrar para a nuvem
5. Planejam reduzir os gastos com a Oracle

A correção proposta pela Oracle para esses problemas é migrar os licenciados para o Oracle Cloud. No entanto, de acordo com a pesquisa da Rimini Street, a maioria dos licenciados tem optado por não migrar para a nuvem ou, quando opta pela migração, não escolhe o Oracle Cloud. As razões citadas incluem custo, interrupção dos negócios e falta de um caso de negócios para justificar a mudança.

A Rimini Street realizou recentemente uma pesquisa com licenciados para coletar dados e insights sobre seu relacionamento com a Oracle. Os resultados da pesquisa identificaram três grandes desafios que estão fazendo os licenciados repensarem o relacionamento com a Oracle: o alto custo da manutenção e do suporte da Oracle, a complexidade das atualizações e a falta de valor em relação aos aprimoramentos que a Oracle fornece.

Pesquisa da Rimini Street com Licenciados Oracle

A pesquisa da Rimini Street analisou mais de perto algumas dessas questões com o objetivo de coletar dados sobre:

- As principais prioridades dos licenciados e como elas se alinham ao estado atual de seu relacionamento com a Oracle
- Detalhes sobre a satisfação geral com a manutenção, o suporte e os novos recursos fornecidos pela Oracle, bem como os planos em relação a investimentos futuros na Oracle
- Se migraram ou planejam migrar as aplicações Oracle para o Oracle Cloud ou outras ofertas de nuvem, e os motivos por trás de suas decisões

CIOs e TI estão recuperando o controle

Os licenciados têm opções para reavaliar o status atual e a futura direção de seu relacionamento com a Oracle à medida que definem os roadmaps estratégicos para a próxima década. Esse poder de escolha deve ser encarado como uma vantagem: eles podem seguir um roadmap orientado às necessidades de seus negócios ou seguir o caminho limitado do roadmap fornecido pela Oracle.

Muitas empresas estão optando por se concentrar em fabricantes que oferecem suporte a suas necessidades de negócios, especialmente no caso dos licenciados Oracle.

Embora as organizações não planejem remover todos os ambientes Oracle, quando se trata de software de ERP, mais de 50% dos participantes, entre executivos de alto escalão, vice-presidentes/diretores de TI e profissionais de compras, disseram que estão reduzindo ou planejam reduzir os gastos com a Oracle, na seguinte disposição:

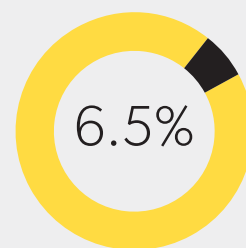
- C-levels (78%)
- Vice-presidentes/diretores de TI (47%)
- Profissionais de compras (54%)

(O número de indivíduos em cada grupo pode variar. As porcentagens são baseadas nas proporções do número de indivíduos em cada função.)

Uma pesquisa realizada pela J.P. Morgan revelou que apenas 6,5% dos CIOs atualmente consideram a Oracle um fabricante essencial em seu caminho rumo ao futuro.¹ (Uma redução de 11% em relação a pesquisas anteriores.)

Metodologia de pesquisa da Rimini

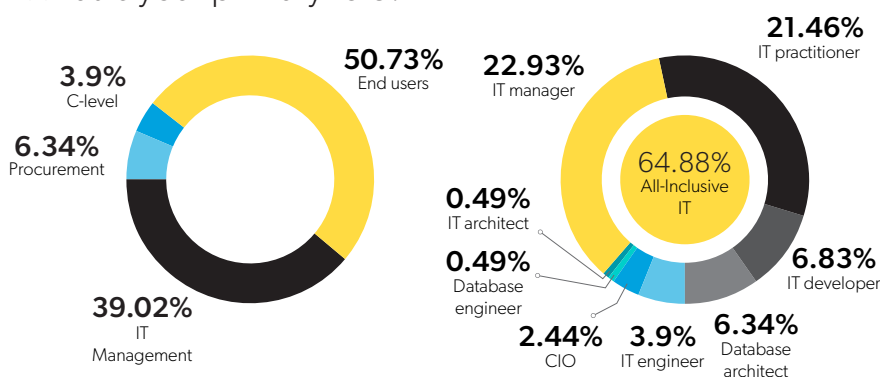
Na pesquisa da Rimini Street, foram entrevistados 205 profissionais de funções de TI, finanças e compras (de executivos a gerentes) em toda a América do Norte. Coletivamente, as organizações envolvidas na pesquisa utilizavam toda a gama de produtos Oracle, incluindo E-Business Suite (EBS), PeopleSoft, JD Edwards, Siebel, Hyperion, Agile, Retail e ATG Web Commerce. Mais de 50% dos entrevistados executam o Oracle Database atualmente.



Uma pesquisa realizada pela J.P. Morgan revelou que apenas 6,5% dos CIOs atualmente consideram a Oracle um fabricante essencial em seu caminho rumo ao futuro.

[“Oracle slides as JPMorgan cuts rating on business lost to Amazon, Microsoft”, junho de 2018]

What is your primary role?



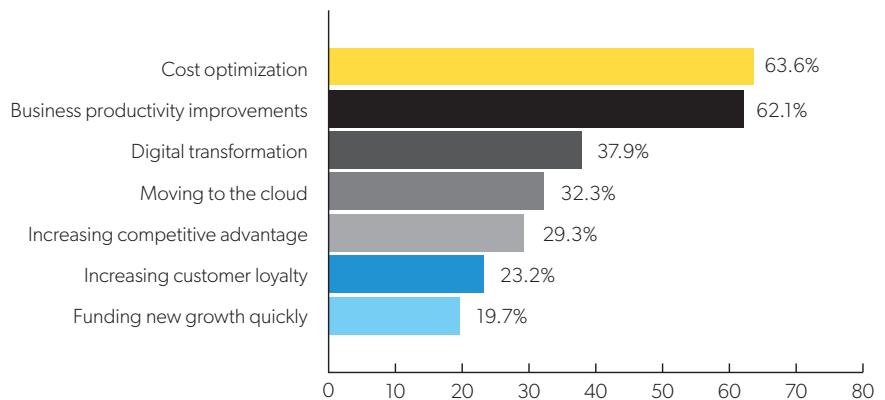
Resumo dos resultados da pesquisa

Os resultados da pesquisa da Rimini Street revelam cinco conclusões importantes:

CONCLUSÃO N.º 1: *As organizações de TI que são licenciadas Oracle identificam como principais prioridades a otimização de custos e o aumento da produtividade utilizando os recursos existentes, em vez do financiamento do crescimento e da vantagem competitiva.*

A redução de custos e o aumento da produtividade tendem a ser as principais prioridades das equipes de TI, que classificam o crescimento em último lugar na lista de prioridades. Os resultados da pesquisa da Rimini Street contrastam de forma significativa com uma pesquisa recente do Gartner com CIOs, que identificou o crescimento como a principal prioridade em 2019.²

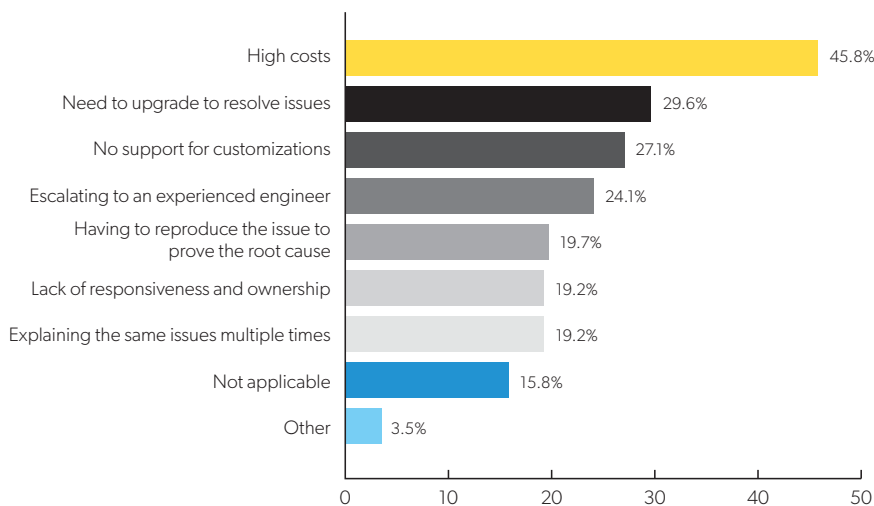
What are your top 3 mission-critical priorities?



Para criar capacidade, agilidade e flexibilidade em seu processo de roadmap, os líderes de TI precisam explorar métodos comprovados para reduzir custos e redirecionar conhecimentos valiosos (de especialistas internos e consultores) para iniciativas de TI de maior valor. Um ponto importante é avaliar quanto a TI gasta com a manutenção e o suporte contínuos da Oracle — em termos de custo e tempo — e comparar esse montante com o novo valor que está realmente sendo recebido em troca.

CONCLUSÃO Nº 2: Os licenciados Oracle estão enfrentando desafios significativos com a manutenção e o suporte contínuos e estão insatisfeitos com o nível de inovação oferecido.

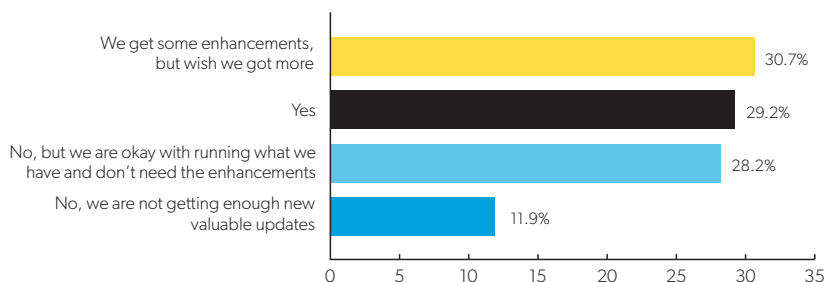
What are your 3 biggest challenges with Oracle software maintenance today?



Na pesquisa da Rimini Street, os cinco principais desafios que os entrevistados identificaram para a manutenção e o suporte da Oracle são:

1. Custos elevados (46%)
2. Necessidade de atualizar para resolver problemas (30%)
3. Falta de suporte para customizações (27%)
4. Escalonamento para um engenheiro experiente (24%)
5. Necessidade de reproduzir o problema para provar a causa-raiz (20%)

Do you feel you are still getting valuable, new enhancements for your internally-deployed Oracle software you are currently licensing?



Em uma pesquisa de 2020 com licenciados E-Business Suite que usam o EBS 12.1 e versões anteriores e estavam considerando uma atualização, apenas 15% disseram que novos recursos ou aprimoramentos de funcionalidade eram os motivadores da atualização.

[Relatório de pesquisa: Licensees' Insights into the Future of Their E-Business Suite Roadmaps](#)

Esses licenciados também estão questionando o valor e a inovação que recebem em troca dos gastos anuais com a manutenção e o suporte, que podem ser, em média, de aproximadamente 22% das taxas de licença.

Entre os entrevistados, 70% estão insatisfeitos com o valor que recebem dos aprimoramentos de software da Oracle:

- 40% sentem que não estão recebendo melhorias novas e valiosas da Oracle
- 30% dizem que obtêm algumas melhorias valiosas, mas gostariam de receber mais

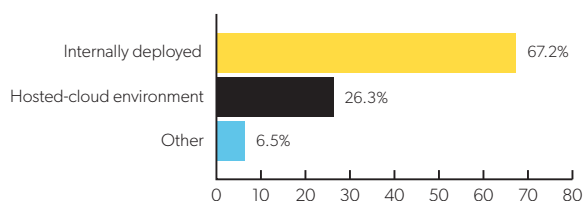
Os aumentos de custos e as reduções no novo valor oferecido observados pelos licenciados podem prejudicar o relacionamento com o fabricante ao longo do tempo e incentivar a mudança e até mesmo a redução de investimentos futuros.

Entre os entrevistados que estavam considerando a redução dos gastos com a Oracle, os principais motivos citados foram os altos custos do software, dos recursos e da manutenção e do suporte anual.

CONCLUSÃO 3: *A maioria dos entrevistados continua a maximizar o uso de suas aplicações Oracle licenciadas, com metade planejando migrar para ambientes de nuvem hospedados ao longo do tempo.*

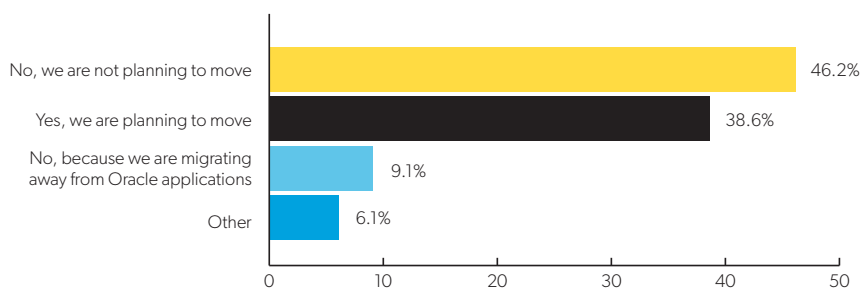
A principal estratégia apresentada pela Oracle hoje é migrar para o Oracle Cloud, particularmente as aplicações Oracle Cloud SaaS. O fabricante afirma que isso reduzirá custos e simplificará a manutenção e o suporte contínuos. No entanto, a maioria dos entrevistados não migrou ou não planeja migrar para aplicações Oracle Cloud SaaS (consulte o gráfico na Conclusão 4), mas 26% dos entrevistados já escolheram migrar suas aplicações Oracle para um ambiente hospedado na nuvem.

Are you currently running your Oracle applications in an internally deployed or hosted cloud environment?



Dos entrevistados que ainda não executam o Oracle em um ambiente de nuvem hospedada, a maioria afirmou que planeja continuar a executar internamente ou abandonar as aplicações Oracle. Quase 40% planejam migrar para um ambiente de nuvem hospedada no futuro. Isso leva a porcentagem total de entrevistados que migraram ou planejam migrar para um ambiente de nuvem hospedada para aproximadamente 50%. Esse número demonstra uma tendência entre as empresas de continuar a maximizar o uso e o valor de seus investimentos atuais em aplicações Oracle, em geral altamente customizadas, sejam elas implantadas internamente ou transportadas para um ambiente de nuvem hospedada.

If you are currently running your Oracle applications internally deployed, do you intend to move any of them to a hosted cloud environment?



CONCLUSÃO N° 4: A maioria dos licenciados Oracle que estão migrando para a nuvem ou que já a utilizam não escolhe o Oracle IaaS ou o Oracle SaaS.

Declarações recentes do analista Mark Murphy, da J.P. Morgan, refletem essa queda no interesse pela oferta de nuvem da Oracle. Em sua pesquisa, apenas 2% dos CIOs identificaram a Oracle como o fabricante “mais importante” para a computação em nuvem, contra 27% que indicaram a Microsoft e 12% que indicaram a Amazon.³

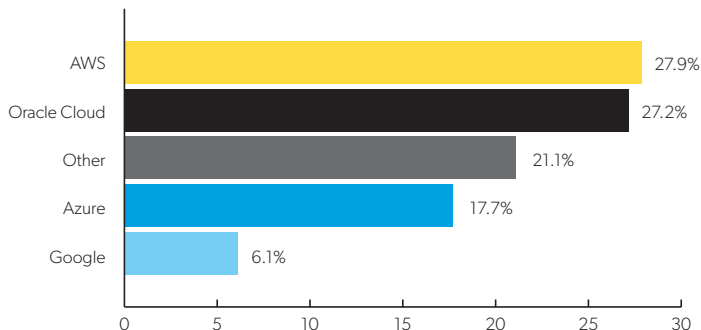
Os Licenciados estão Escolhendo outros Líderes do Setor no Lugar do Oracle IaaS

A pesquisa da Rimini Street se alinha aos resultados da J.P. Morgan, revelando que 73% dos licenciados Oracle que estão migrando para ambientes de IaaS não estão escolhendo a Oracle. Em vez disso, eles estão se voltando para a Amazon Web Services (AWS), o Microsoft Azure, o Google ou outras opções.

Em uma pesquisa com licenciados Oracle Database, 69% estão considerando mudar ou mudando para opções de código aberto e outras opções que não o Oracle Cloud.

Relatório de Pesquisa: Insights dos licenciados sobre o valor do Oracle Database e do suporte Oracle

If you are planning to move to a hosted cloud environment, which provider are you planning to use?

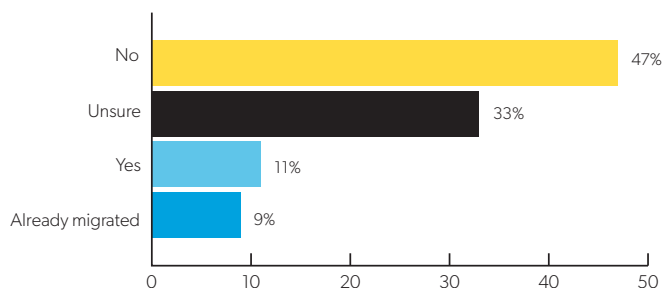


Os entrevistados não pretendem substituir suas implantações de ERP pelo Oracle SaaS

A pesquisa revela resultados semelhantes em relação ao SaaS, com 80% dos entrevistados sem planos de migrar ou incertos sobre a migração para ofertas de SaaS da Oracle.

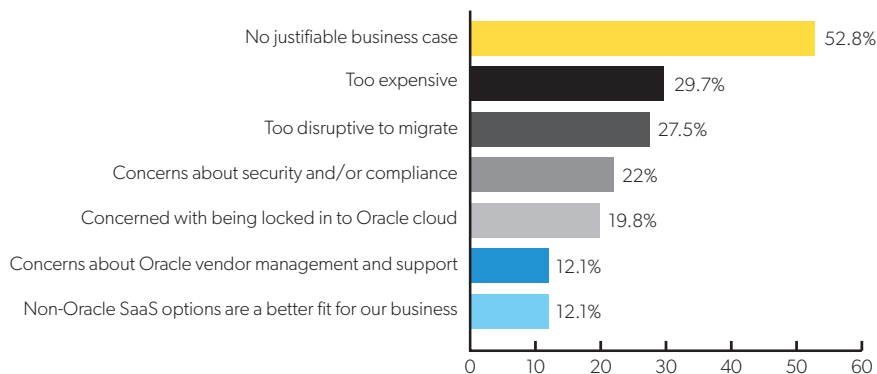
De acordo com a experiência da Rimini Street, tal migração significaria substituir por completo os ambientes de aplicações Oracle estáveis dos licenciados pelo Oracle SaaS.

Are you planning to migrate any of your applications to Oracle Cloud SaaS?



Vários motivos são dados para isso: 53% mencionam a falta de um caso de negócios sólido para a migração para o Oracle SaaS, 30% acreditam que isso será muito caro e 28% afirmam que a migração causaria muita disrupção.

If you are not planning to migrate to Oracle Cloud SaaS, what are the top reasons?



Isso faz sentido quando consideramos que a migração para o Oracle SaaS requer uma substituição completa dos módulos impactados, tornando-se, em essência, uma reimplementação. Além disso, a Oracle afirmou que seu próprio programa ERP de migração para a nuvem, o Soar, não se aplica a 93% de sua base instalada.⁴

Problemas relacionados a custos também são fatores que influenciam as decisões dos licenciados, com 30% considerando a oferta da Oracle cara demais. Na verdade, a Oracle afirmou em chamadas com investidores que os licenciados que migram para o SaaS da Oracle normalmente pagam três vezes mais do que pagavam antes.⁵

Em uma pesquisa realizada pela PeopleSoft em 2020 com entrevistados que estavam avaliando, migrando ativamente ou que já tinham substituído parte do Oracle ERP pelo SaaS, quase 70% estavam optando por incluir SaaS que não era da Oracle em sua estratégia de nuvem, o que indica uma preferência por uma abordagem melhor em vez de uma abordagem de fornecedor único.⁹

Os entrevistados também estão preocupados com o aprisionamento tecnológico ao Oracle Cloud

Finalmente, dentre os que estão considerando a migração para a nuvem, mais de 63% demonstram preocupação com a dependência do Oracle Cloud, caso façam essa migração.

Outros fabricantes agora se concentram em software de código aberto e interfaces de programação de aplicações (APIs) abertas, que permitem que os licenciados escolham a tecnologia apropriada para as necessidades de seus negócios. Por outro lado, a Oracle cria seus sistemas de hardware subjacentes para otimizar apenas o software que é executado nesses sistemas.⁷

CONCLUSÃO N.º 5: Muitos clientes estão planejando reduzir os gastos com o Oracle.

Entre os entrevistados de nível executivo, vice-presidência/diretoria de TI e funções de compras, mais de 50% disseram que estão atualmente reduzindo ou planejando reduzir os gastos com a Oracle. Eles mencionaram uma variedade de questões relacionadas ao custo de se fazer negócios com a Oracle, além da qualidade do suporte que recebem e do estado geral de seus relacionamentos com o fabricante.

A estratégia de aprisionamento tecnológico subjacente da Oracle para a nuvem

Segundo Jason Bloomberg, analista do setor, a abordagem de nuvem da Oracle representa um contraste direto com a de outros fornecedores de nuvem que oferecem software de código aberto e APIs abertas para que seus licenciados escolham a melhor ferramenta para cada caso:

“Na verdade, a dependência do cliente é uma das estratégias explícitas [da Oracle]... A engenharia de sistemas de hardware subjacentes para otimizar o software em execução neles é o inverso do que a maioria dos outros fornecedores faz.”⁶

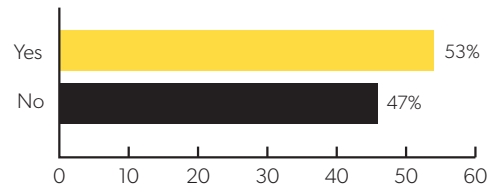
Em uma pesquisa com licenciados Oracle Database, 41% dos entrevistados estão reduzindo ativamente sua pegada do Oracle Database, um aumento de cinco vezes desde 2017; alto custo e conformidade com licenças são apontados como os principais pontos problemáticos do Oracle Database nesse grupo.¹⁰

Muitos Licenciados não Gostam de Trabalhar com a Oracle

Jeff Lazarto, da UpperEdge, costuma perguntar a seus clientes como eles se sentem em relação a seus fornecedores, e recebe poucas respostas positivas de licenciados Oracle.

“Nos últimos 13 anos, quando falo com um cliente pela primeira vez sobre um fornecedor em particular, pergunto como é o relacionamento com esse fornecedor — se ele gosta do fornecedor e se acha que está recebendo o nível de valor esperado. Ainda não encontrei um só cliente que tenha dito que gostava da Oracle.”⁸

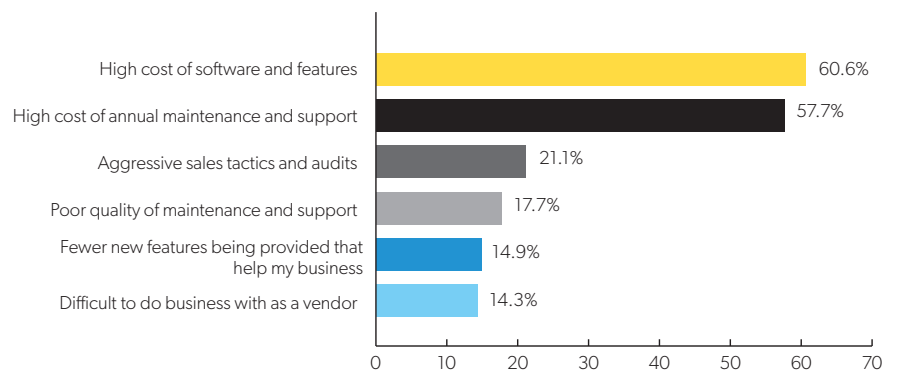
Are you currently reducing or planning to reduce your spend on Oracle?



Os entrevistados que pretendem reduzir os gastos com a Oracle citaram três motivos principais para isso:

- O alto custo do software e dos recursos (60%)
- O custo de manutenção e suporte (58%)
- As táticas de vendas e auditorias agressivas da Oracle (21%)

What are some of the top reasons you would consider reducing spend with Oracle?



Recupere o Controle do Roadmap: Cinco Recomendações Essenciais

À medida que os CIOs planejam seu roadmap futuro e priorizam os fabricantes e as tecnologias mais adequadas para impulsionar os negócios, a Rimini Street recomenda as seguintes etapas:

1. Determine o valor recebido

Analise cuidadosamente os custos anuais da manutenção e do suporte da Oracle e compare-os à nova inovação líquida e ao valor recebido. A Rimini Street descobriu que os licenciados muitas vezes sentem que não recebem o valor equivalente a seus investimentos.

2. Priorize iniciativas de alto impacto

Identifique projetos que precisam de financiamento e/ou que estão pausados devido a restrições de custo e determine quais teriam o maior impacto em termos de crescimento e vantagem competitiva. O principal desafio é garantir que seja possível construir e entregar um roadmap que faça a diferença para a organização.

3. Investigue cuidadosamente as condições para adotar o Oracle Cloud

Busque o conselho de consultores confiáveis para analisar os custos reais e possíveis interrupções de negócios das soluções de nuvem de fabricantes de ERP e programas de incentivo. Compare com os benefícios e a agilidade de uma estratégia de TI híbrida, que usa provedores de IaaS líderes do setor para maximizar o uso de ativos de software de ERP existentes já pagos e evitar o risco de aprisionamento tecnológico.

4. Perceba que o roadmap do fabricante não é o seu

Descubra como as abordagens inovadoras do suporte de terceiros podem reduzir os custos de manutenção e suporte anuais de produtos Oracle em até 90%, liberando tempo e orçamento para financiar um roadmap orientado aos negócios, executado conforme o cronograma, os termos e a estratégia da organização.

5. Escolha com Cuidado os Fornecedores de Suporte Independente a Software

Nem todo suporte é igual. Trabalhe com um fornecedor que ofereça uma qualidade de serviço significativamente maior — muito além do que a Oracle oferece. Isso significa reduzir substancialmente o tempo e o custo da resolução de problemas e obter acesso rápido a engenheiros altamente qualificados. Além disso, confira se o fornecedor é financeiramente transparente e capaz de fazer o escalonamento global e de atuar como um consultor de confiança para apoiar decisões que mantenham o roadmap orientado aos negócios no caminho certo.

Conclusão

Os licenciados Oracle têm opções. Não há necessidade de limitar o planejamento estratégico e o roadmap a políticas, práticas de serviço e cronogramas da Oracle. Fornecedores de suporte independente experientes estão disponíveis para ajudar as organizações de forma eficiente, inteligente e econômica a manter seus sistemas de ERP, além de fornecer clareza para moldar seus roadmaps de acordo com seus interesses, não com os da Oracle. Suporte e orientações independentes e de alta qualidade são fundamentais para enfrentar o complexo cenário corporativo de hoje e alcançar o sucesso na TI e nos negócios.

Compare as Opções

Confira o gráfico comparativo a seguir e veja como as ofertas de suporte independente da Rimini Street se comparam ao suporte da Oracle.

Recursos de Suporte	Rimini Street	Oracle Premier e Extended	Oracle Sustaining
Serviços de Suporte			
Correções de aplicações e documentação	■	■	Nenhuma nova correção
Suporte operacional e de configuração	■	■	
Suporte para instalação e atualização	■	■	Não haverá novos scripts de atualização
Engenheiro de Suporte Primário regional designado com uma média de 15 anos de experiência	■		
Account management services	■		
SLA com garantia de resposta em 10 minutos para casos P1 críticos com comunicações de atualização a cada 2 horas	■		
Suporte total sem atualizações necessárias	■		
Suporte a customização	■		
Suporte para desempenho	■		
Suporte à interoperabilidade e integração	■		
Suporte total para a versão atual por pelo menos 15 anos a partir da data do contrato	■		
Serviços Estratégicos			
Serviços de consultoria para roadmap técnico, funcional e de aplicações	■		
Cloud Advisory Services	■		
License Advisory Services	■		
Security Advisory Services	■		
Serviços de consultoria em interoperabilidade e integração	■		
Monitorar e verificar serviços de consultoria	■		
Impacto nos Recursos			
Redução significativa nos custos operacionais (orçamento, pessoal, tempo)	■		
Independência do roadmap imposto pelo fabricante	■		

A Rimini Street oferece aos licenciados Oracle e SAP um modelo de suporte alternativo para ajudá-los a retomar o controle de seus roadmaps e alinhar gastos e iniciativas de TI às prioridades de negócios. Hoje, milhares de clientes usam a Rimini Street para impulsionar suas estratégias de roadmap orientado aos negócios e promover a vantagem competitiva e o crescimento. A Rimini Street ajuda as equipes de TI a extrair o máximo de valor de suas aplicações corporativas, oferecendo suporte e serviços ultrarresponsivos que reduzem os custos totais de suporte e manutenção em até 90%.

Ao confiar na Rimini Street para dar suporte a seus sistemas de missão crítica, as equipes de TI podem se libertar dos roadmaps impostos pelo fabricante para proteger, preparar para o futuro, gerenciar e modernizar seu software existente, projetar roadmaps de TI orientados pelas prioridades de negócios e liberar recursos de TI para financiar a inovação e gerar vantagem competitiva e crescimento.



Referências

- 1 "Oracle slides as JPMorgan cuts rating on business lost to Amazon, Microsoft", junho de 2018.
- 2 "Gartner CIO Agenda and CEO Perspective for 2019", Michael J. Miller, PC Magazine, outubro de 2018.
- 3 "Oracle shares drop after JP Morgan downgrades on lost business to Amazon and Microsoft", Tae Kim, CNBC.com, junho de 2018.
- 4 "Oracle Soar cloud migration not for slackers", David Essex, TechTarget, novembro de 2018.
- 5 "Oracle's Cloud Strategy: Ruthless or 'Byzantine'?", Jason Bloomberg, Forbes, julho de 2017.
- 6 Ibid.
- 7 Ibid.
- 8 "What Oracle Doesn't Want You to Know", Jeff Lazarto, upperedge.com, junho de 2017.
- 9 Relatório de pesquisa: Licensees' Insights into the Future of Their PeopleSoft Roadmaps
- 10 Relatório de Pesquisa: Insights dos licenciados sobre o valor do Oracle Database e do suporte Oracle

Rimini Street®

contato@riministreet.com
riministreet.com/br
[linkedin.com/company/rimini-street](https://www.linkedin.com/company/rimini-street)
twitter.com/riministreet_br

A Rimini Street, Inc. (Nasdaq: RMNI) é fornecedora global de produtos e serviços de software corporativo, maior provedora de suporte independente a produtos de software Oracle e SAP e parceira da Salesforce®. A empresa oferece serviços de suporte e AMS integrados e ultrarresponsivos, que permitem a licenciados de softwares corporativos uma economia de custos significativa, liberando recursos para inovar e obter melhores resultados nos negócios. Empresas da Global Fortune 500, de médio porte, do setor público e outras organizações de uma ampla variedade de setores têm na Rimini Street uma provedora de produtos e serviços de software corporativo de confiança.

© 2022 Rimini Street, Inc. Todos os direitos reservados. "Rimini Street" é uma marca registrada da Rimini Street, Inc. nos Estados Unidos e em outros países, e Rimini Street, o logotipo da Rimini Street e suas combinações, e outras marcas marcadas por TM são marcas comerciais da Rimini Street, Inc. Todas as outras marcas comerciais são de propriedade dos respectivos donos e, a menos que especificado de outra forma, a Rimini Street não tem afiliação, endosso ou associação com os detentores de tais marcas comerciais nem com outras empresas aqui citadas. Este documento foi criado pela Rimini Street, Inc. ("Rimini Street") e não é patrocinado por, endossado por ou afiliado a Oracle Corporation, SAP SE ou qualquer outra parte. Exceto se expressamente disposto por escrito, a Rimini Street não assume nenhuma responsabilidade por qualquer garantia expressa, implícita ou estatutária relacionada às informações apresentadas, incluindo, sem limitação, qualquer garantia implícita de comercialização ou adequação a uma finalidade específica. A Rimini Street não será responsável por qualquer indenização punitiva, por danos diretos, indiretos, patrimoniais, extrapatrimoniais ou por custos adicionais decorrentes do uso ou da incapacidade de uso dessas informações. A Rimini Street não oferece declarações ou garantias em relação à precisão ou à integridade das informações fornecidas por terceiros e reserva-se o direito de fazer alterações em informações, serviços ou produtos a qualquer momento. BR-060622