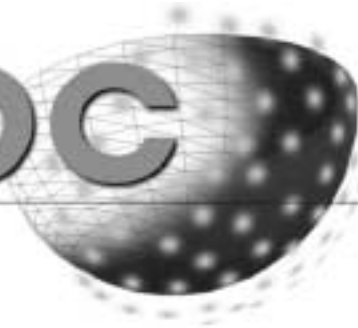


# od&bc

oracle developer & business club  
*Where Oracle-partners meet!*



## 'Een gulden regel'

### Vereniging:

od&bc  
Opgericht op 29-6-1998

### Adresgegevens:

oracle developer & business club  
Postbus 10348  
1301 AH ALMERE  
Tel: 0611124750  
Fax: -  
Bank: 510666515  
KvK: 39068071  
E-mail: info@odbclub.org  
Web: www.odbclub.org

### Bestuur:

**Voorzitter:** Gerard Jongerhuis  
voorzitter@odbclub.org

**Secretaris:** Daan Koot  
secretaris@odbclub.org

**Penningmeester:** Hans Versluijs  
penningmeester@odbclub.org

### PR, redactie & sponsors:

Fred van Willigen  
fred@odbclub.org

**Activiteiten:** Jelle Nieuwenhuizen  
jelle@odbclub.org

### Commissies:

#### Kascommissie,

Hans Hoppe, Remco Moolenaar

#### Redactiecommissie,

Walter, Sweep, Pim Kamstra,  
Marc Berkenbosch

#### Activiteitencommissie,

Theo Purmer, Remco Moolenaar,  
Hans Hoppe, Laurens Hamelink

### Secretariaat: Marga Koopmans

secretariaat@odbclub.org

### Logistieke organisatie business-meeting:

Corporate Event Management

### Hoofdsponsors:

Compaq, Oracle

We hebben net de gulden voor de euro ingewisseld. Het lijkt er op dat we hiermee de bekende zegswijze in onze taal ook moeten inwisselen. Gelukkig is dat niet zo: het woordje 'gulden' slaat in de titel van deze column niet op onze oude munt, maar voert terug naar oud-hollands voor 'gouden'. Het gaat dus om een gouden regel. Daarmee behoudt het gezegde zijn waarde. Net als – naar we hopen – onze nieuwe munt. Het uiterlijk, de naam en de eenheden van onze valuta veranderen maar de waarde blijft. Verandert er dan niets? Mensen die mij wat langer kennen weten dat ik voor mezelf ook een gulden regel hanteer: Als je iets onderneemt moet dat tot verandering leiden, dan moet er iets worden bereikt. Ik stel mezelf, en anderen, dan ook voortdurend de vraag: 'Wat is er morgen anders dan vandaag?'. Als er niets verandert kan je je inspanningen net zo goed achterwege laten. Verandert er dan niets met de invoering van de euro? De waarde blijft, stel ik net. De getallen veranderen een beetje, alles wordt duurder, maar dat is ieder jaar zo. Een gigantische logistieke operatie, investeringen in nieuwe automaten, andere software installeren, inspanningen voor beveiliging: de invoering van de euro kost alleen Nederland al zo'n tien miljard. Wat levert dat nu op?

Een heel aardig verschijnsel in de marge werd geconstateerd door een columnist. (De juiste bron heb ik niet terug kunnen vinden, het was Freek de Jonge of Jan Mulder). Wat blijkt? De mensen hebben weer geduld. In de rij bij de supermarkt, het tankstation en de bank hebben mensen begrip voor het feit dat ze even moeten wachten. Een waardevol bijverschijnsel. Ik hoop dat dit blijft. Hoe ontstaat dit 'lijdzaam' wachten tot je aan de beurt bent? Ik denk dat het komt door dat we met elkaar worden ondergedompeld in een gemeenschappelijke beleving van het onvermijdelijke. Dat resulteert in een gevoel van saamhorigheid.

Deze saamhorigheid ervaar ik ook binnen de od&bc. Met elkaar 'ondergingen' we afgelopen donderdag 10 januari een nieuwjaarsreceptie. Alleen was dit niet onvermijdelijk, maar gewenst. De receptie werd op voortreffelijke wijze voorbereid door Marc Berkenbosch. De receptie werd dan ook niet lijdzaam ondergaan maar mocht zich verheugen in een warme belangstelling. We beleefden een onvergetelijke avond.

De od&bc onderging in het afgelopen jaar een forse verandering. Ik wil dan ook vanaf deze plaats alle vrijwilligers en actievelingen bedanken die het afgelopen jaar hebben bijgedragen aan dit enorme succes. Eén naam noem ik: Fred van Willigen. Hij heeft aan de basis gestaan van de commissie voor PR en Sponsoring. Dankzij Fred en deze commissie heeft het de club een enorme sprong voorwaarts gemaakt.

Daarmee heeft de od&bc haar eigen gulden regel opgesteld: 'where Oracle partners meet'. Kom erbij!

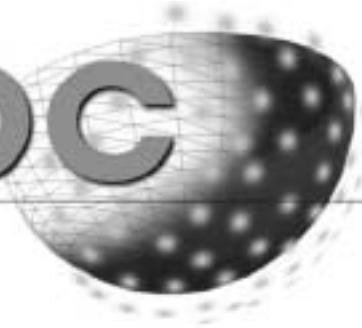
Ik wens u een voorspoedig jaar toe.

**Gerard Jongerhuis, Voorzitter.**

# od&bc

oracle developer & business club

*Where Oracle-partners meet!*



*Interview met Stefan van Hoof, managing director, en Desiree Joosten, partner manager, van Landis Business Partners. Aanwezig Fred van Willigen (Mertier Plancon) en Pim Kamstra (Decade Financial Software).*



*Links op de foto Stefan van Hoof in gesprek met Pim Kamstra.*

Vlak voor plaatsing van het artikel bereikt ons het bericht dat Landis met Datatec Ltd, gevestigd in Zuid-Afrika, de intentieverklaring getekend heeft om de Landis Business Partners en Landis Logistics activiteiten te verkopen. Volgens Stefan van Hoof doet dit geen afbreuk aan het hierna gestelde.

Vorig jaar, vlak voor de kerst, 20 december, spreken wij elkaar in Oosterhout op het kantoor van Decade. Onderwerpen van gesprek zijn: Landis' reactie op status van het afstoten van de distributie activiteiten, samenwerking met partners en de wederzijdse verwachtingen. Zeker in het licht van de onlangs gepubliceerde artikelen is het afstoten van de distributie activiteit voor ons als od&bc leden en Oracle partners een zeer actueel punt. Graag vernemen wij hoe Landis dit ziet met het oog op de toekomst.

Stefan van Hoof reageert direct geruuststellend: *'Historisch gezien is Landis vanuit z'n distributie activiteiten groot geworden. Vandaag de dag is Landis veel meer totaal leverancier. Op beide punten zal ik dieper ingaan. Daarnaast zijn wij natuurlijk beurs genoteerd, dus*

*een publiek bedrijf. Dat betekent dat je overgenomen kan worden of zelf overnames pleegt. Hierover verschijnen natuurlijk oncontroleerbare artikelen in de publiciteit.*

*Ons motto, 'the Landis mission', luidt per 1 januari 2002: 'Gaining and keeping loyal customers by delivering the best of breed ICT services and solutions.' Dat is waar het ons om gaat. Landis Business Partners heeft als doelstelling in het MGB een hoofdrol te willen spelen als totaalleverancier.*

*Er worden steeds meer digitale data verstuurd. Hierbij is zwaar ingezet op de Telecom-, Internet- en software markt. Daarbij was de overname van o.a. Detron een zeer belangrijke stap. Onze totaaloplossing willen wij niet alleen leveren, maar gezamenlijk met onze partners. Dat wil zeggen dat een totaaloplossing vanuit een alliantie van partner geleverd kan worden, waarbij Landis als hoofd- en/of onderaannemer kan optreden.*

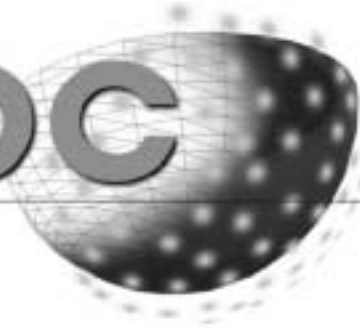
*De onrust naar aanleiding van dat verschenen artikel over het afstoten van al onze distributieactiviteiten is wellicht gestoeld op een eerder verschenen stuk over het kopen van ca. 2.200 zendmasten. Dan zou er veel geld op tafel moeten komen. Los van waarheid hierbij, is ons primaire doel niet om dergelijke activa te bezitten, maar om het onderhoud ervan. Met andere woorden, we blijven leverancier van oplossingen waar het product een wezenlijk onderdeel bij is. Wel maak ik daarbij de opmerking, dat je niet alleen kunt focussen op de "dragers". Dus niet alleen distributie met marges die onder druk staan. Dan ga je kapot! Het gaat om toegevoegde waarde, ook bij distributie.'*

Wat mogen wij als partners op dit vlak van Landis verwachten, is dan de voor de hand liggende vraag.

Stefan van Hoof: *'Wij zullen zelf geen verticale applicaties bouwen. Die moeten van onze partners komen. Wij willen graag diensten en daarmee "full-service" bieden. Dat kan bestaan uit inzet van het "organisatiemodel" met hardware, consultancy-diensten, financiële diensten enzovoorts. Wij geloven in een toekomst waarin algemene applicaties als CRM en HRM centraal inzetbaar worden, zoals dat ook geldt voor tekstverwerking etc, kortom het ASP model! Juist op dit vlak gaan wij zelf veel mogelijkheden uitdiepen, maar willen daarbij absoluut samenwerken met partners. Wij kennen de eindgebruikers niet of onvoldoende. Onze partners kennen de markt en die eindgebruikers wel. Dus samenwerking ligt voor de hand.'*

# od&bc

oracle developer & business club  
*Where Oracle-partners meet!*



Links op de foto Desiree Joosten in gesprek met Fred van Willigen.

Enkele partners zien dit model als bedreigend. Hoe zien jullie dat?

Stefan van Hoof reageert laconiek: 'Er blijven altijd bedrijven die er te laat achter komen dat ze geen of te weinig waarde leveren. Het was toch: get big, get niche, get fast or get out! Ik zie het als een uitdaging en wil die graag samen met partners aangaan.'

Welke actie gaat Landis nemen om in nog beter contact te komen met de juiste partners?

Desiree Joosten vult aan: 'Wij gaan alle partners bezoeken en in kaart brengen op welk terrein zij zich specifiek begeven en hoe wij gezamenlijk, ook samen met andere partners, onze klanten die totaal oplossing kunnen bieden.'

Voor de volledigheid noem ik nog maar even op welk vlak wij onze toegevoegde waarde bieden: Landis Business Partners is als onderdeel van Landis Group continue op zoek naar het uitbreiden van haar dienstenpakket zodat haar business partners deze diensten kunnen gebruiken om een totaaloplossing te bieden. Voorbeelden hiervan zijn de brede kennis van de ICT technologieën en producten (o.a. Storage, Security, Switching; Routing, VoIP, DSL), maar juist ook "full services", te weten, implementatie, beheer, educatie en financiën door gebruik te maken van de verschillende "delivery" bedrijven

binnen de Landis Group. De opzet hierbij is om complementair te zijn aan de diensten van de partner. Hierdoor biedt de partner een bredere oplossing aan de eindgebruiker, zonder dat dit vooraf een investering in zijn/haar eigen organisatie met zich meebrengt. Een eindgebruiker juicht het principe van one stop shopping meestal toe! De Oracle partner heeft nu de mogelijkheid dit te bieden.

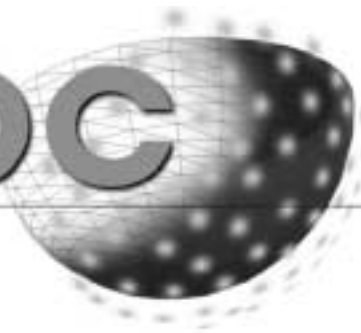
Zo hebben we in samenwerking met Kender Thijssen Verhuur het Sun Circle Programma opgezet, waardoor we gezamenlijk met een partner meer mogelijkheden kunnen bieden om software-ontwikkelaars op het Sun platform te laten ontwikkelen, zonder dat zij allerlei autorisaties dienen te doorlopen. Door het opleidingsinstituut van Landis kan op een later moment alsnog de juiste kennis binnengehaald worden. Eén van de redenen waarom Oracle en natuurlijk Sun dit ook ondersteunen en zelf ook een partnership hebben.

Landis Group is een full services organisatie actief op de Europese markt voor Informatie en Communicatie Technologie (ICT). Landis biedt een assortiment van gespecialiseerde oplossingen, diensten en opleidingen op het gebied van netwerkinfrastructuren voor spraak-, data- en beeldtoepassingen, internetgebaseerde applicatieplatformen en de noodzakelijke beveiliging hiervoor. Landis heeft circa 3.400 medewerkers in dienst. Landis Group N.V. heeft vestigingen in Nederland, België, Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Zweden, Denemarken, Noorwegen, Oostenrijk en Spanje. Landis werkt samen met toonaangevende leveranciers zoals Cisco Systems, 3Com, Nortel Networks, Ericsson, SUN Microsystems, Hewlett Packard, Microsoft, Oracle, Intel, Lucent Technologies, Nokia en Siemens. Klanten zijn onder meer KPN, Versatel, Mannesmann, Mobistar, France Telecom, Telfort en andere marktleidende operators en Internet Services Providers.'

Naar aanleiding van dit gesprek komen wij gezamenlijk tot de conclusie dat wij een deel van de onbekendheid met Landis en Landis' onbekendheid met od&bc aan de kaak hebben kunnen stellen. Het goede voornemen voor 2002 is dan ook een business meeting te organiseren, waarbij inhoudelijk dieper om details ingegaan kan worden en direct contact tussen Landis en de partners tot stand gebracht wordt. Dus weer een reden om aanwezig te zijn bij onze business meetings of om alsnog lid te worden.



oracle developer & business club  
*Where Oracle-partners meet!*



## od&bc security workshop

Tegenwoordig is het zeer ondenkbaar dat een applicatie een zelfstandige entiteit is. Door het groeiende gebruik van intra-, extra- en internetten staat elke applicatie bloot aan een externe omgeving. Het is daarom van eminent belang dat iedere applicatie beschermd wordt tegen oneigenlijk gebruik.

Met dit belang in het achterhoofd, werd voor onze leden op 13 december jl. een applicatie security workshop gehouden,

***De workshop van  
Madison Gurkha bestond  
uit twee onderwerpen:  
netwerkbeveiliging en  
secure programmeren***

zodat deze wegwijs raken in het onontgonnen terrein van het beveiligen van applicaties. Deze workshop werd gegeven door consultants van het securitybedrijf Madison Gurkha en bestond uit twee hoofdonderwerpen: netwerkbeveiliging en secure programmeren.

## Netwerkbeveiliging

Het eerste onderwerp behandelde het inrichten van een veilige netwerkgeving. Om de complexiteit van dit onderwerp te verlichten werd eerst ingegaan op de grondbeginselen van het meest gebruikte netwerkprotocol, namelijk TCP/IP. Vanuit deze grondbeginselen werd duidelijk gemaakt waar onveilige situatie kunnen voorkomen.

Zoals iedereen weet geldt de uitdrukking 'meten is weten' ook voor IT gerelateerde onderwerpen en dus werden na een uitzetting over de vele securitytools die er te krijgen zijn (vooral gratis) twee tools gedownload en op het interne workshop-netwerk uitgetest. Dit gaf interessante uitkomsten te zien en opende voor veel mensen de ogen voor wat er feitelijk zomaar rondgestuurd wordt op het netwerk.

Na deze hands-on sessie werd uitgelegd hoe deze resultaten te gebruiken zijn voor een eerste stap naar een beveiligd netwerk.

## Secure programmeren

Het hoofdonderwerp van deze workshop was het secure programmeren van applicaties en werd gegeven door Guido van Rooy en Arjan de Vet. Als eerste werd er een overzicht gegeven van wat er zoal allemaal mis kan gaan met niet goed ontworpen en geschreven programma's. Dit varieert van niet-geïnitieerde variabelen en buffer overflows tot aan compiler en operating systeem veranderingen.

Als tweede werden methodes beschreven hoe security gerelateerde onderwerpen onderdeel moeten worden van het programmeren op zich, maar vooral van ontwerpmethodieken en ontwerptechnologieën. Als voorbeeld werd aangegeven dat het kiezen van de juiste methodiek al een grote stap in de goede richting is.

De belangrijkste conclusie die getrokken kon worden is dat security nog steeds een ondergeschoven kindje is. Vooral omdat security aanpassingen vaak ten koste gaan van de bruikbaarheid. Deze workshop heeft in ieder geval de ogen bij de aanwezige leden geopend.

## Evenementenagenda od&bc 2002

Datum	Thema
23 januari 2002	"Vision 2005". De lange termijnvisie van Oracle. Vindt plaats in het 'Huis van de toekomst' te Rosmalen
10 april 2002	Component Based Development
12 juni 2002	Opkomst en ondergang van new business
11 september 2002	Nog te definiëren.
27 september 2002	Nog te definiëren.