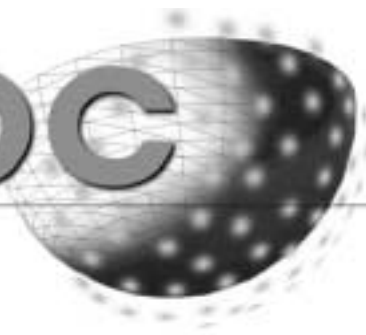


od&bc

oracle developer & business club
Where Oracle-partners meet!



ICT-goden

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

Welkom in 2003! Allereerst de allerbeste wensen voor het nieuwe jaar. De tellers staan weer op nul. Na een lastig 2002 hopen we dat 2003 een beter jaar zal worden. We zijn in ieder geval gewaarschuwd.

De voorspellingen voor 2003 geven een stilstand aan. Hoe kunnen we de ICT sector weer wat leven inblazen? Zouden we ons tot de goden moeten wenden? Osiris¹, een zoon van de Egyptische goden Geb en Nut, kreeg bij zijn geboorte de titel "alomvattende heerser". Hij leerde de ICT gemeenschap nieuwe methodieken en technieken. We leerden over internet, B2B, B2C, content management, e-commerce en one to one marketing. Op deze manier konden we inhoud geven aan een nieuwe economie. Maar nog voordat de nieuwe economie tot volle wasdom kon komen is die een stille dood gestorven. We zullen ons tot Isis², de moedergod, moeten richten om Osiris (nieuwe economie) nieuw leven in te blazen.

Voor die mensen die wat minder vertrouwen in de goden hebben heeft de activiteiten commissie weer een inspirerende business meeting georganiseerd op 23 januari.

Onder de titel "Overleven in de IT-sector anno 2003" zullen zij u gereedschap aandragen zodat u het nieuwe jaar naar uw hand kunt zetten.

Zoals in de vorige column vermeld heeft Gerard de Weerd het bestuur versterkt. Met trots kan ik melden dat een volgende kandidaat tijdens de eerst komende bestuursvergadering kennis komt maken. De verwachting is dat we hierdoor twee nieuwe bestuursleden hebben gevonden. Hiermee hebben we nog één vacature. Wil je je netwerk vergroten en draag je het concept van de od&bc een warm hart toe, meld je dan aan voor een introductiegesprek.

Helaas is het niet gelukt om de nieuwe website voor de jaarwisseling op het net te krijgen. Er is nog een probleem met de hardware. Er wordt hard aan gewerkt, waardoor ik verwacht dat de site nu echt niet lang meer op zich laat wachten. Of is dit een vooropgezet plan van Fred om ons tijdens de overdracht van zijn bestuursfunctie iets moois na te laten...?

Vers van de pers is dat HP (voorheen Compaq) het sponsorcontract heeft verlengd. Het ligt in de verwachting dat Oracle op korte termijn de verlenging zal bevestigen. Dit geeft een goede basis voor het budget van 2003. Met dank aan HP. Tevens zullen we de banden met HP aanhalen om de leden zo goed mogelijk te ondersteunen in hun business.

"Als alle dingen gelijk zijn, kopen mensen bij een vriend. Als alle dingen niet zo gelijk zijn, kopen mensen nog steeds bij een vriend." (Mark McCormack, geb. 1930, voorzitter en president-directeur International Management Group)

Namens het bestuur wensen wij alle Oracle vrienden een goede start en een succesvol jaar.

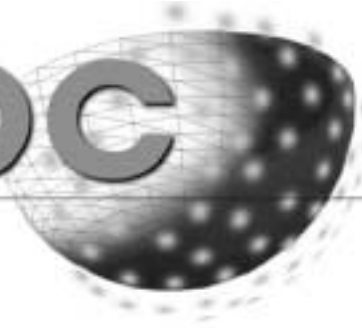
Gerard Jongerhuis, Voorzitter od&bc

¹ www.histoportal.net/egyptisch/osiris.html ² www.histoportal.net/egyptisch/isis.html

od&bc

oracle developer & business club

Where Oracle-partners meet!



Het is erg koud op 8 januari 2003 wanneer we de hal betreden van het Oracle kantoor in de Meern. Een warm onthaal doet ons de koude snel vergeten en binnen enkele seconden zit Ruud van Egtelt, channel sales manager van Oracle Nederland, al op zijn praatstoel en vertelt honderd uit over de gang van zaken bij Oracle Nederland.

Ruud laat ons direct weten dat in het laatste kwartaal 52% van de omzet via partners is gegenereerd. Dat is toch leuk om aan de od&bc te vermelden, vindt hij.

Hoe staan de zaken er eigenlijk voor bij Oracle?

Ruud: 'Het gaat goed met Oracle. Natuurlijk lijden ook wij onder de huidige moeilijke economische marktsituatie en de daarmee gepaard gaande investeringsbeslissingen die alsmear worden uitgesteld. Wanneer je de huidige status van de Oracle producten bekijkt en de positie van Oracle in de markt beziet dan kan je toch concluderen dat het goed gaat met ons. Oracle ziet op het juiste moment de marktveranderingen en heeft daardoor bijvoorbeeld een aantal jaren geleden al een start gemaakt met het geschikt maken van alle producten voor het gebruik via internet zoals bijvoorbeeld de E-Business Suite. Nu deze nieuwe producten er zijn blijkt dat de concurrentie nog lang zo ver niet is.'

Er is altijd veel nadruk gelegd op de database maar ook andere producten, zoals de applicatieserver, liggen zeer goed in de markt. Analistenrapporten spreken over IBM, BEA en Oracle, waarbij het marktaandeel van Oracle in vergelijking met concurrenten sneller stijgt. Hoe staat Oracle als organisatie in de markt?

Ruud: 'Het streven is om klanten en partners steeds beter van dienst te zijn in het werken met Oracle producten. Moderne technieken zoals het internet worden hierbij ingezet. De Nederlandse Oracle Support organisatie heeft al diverse prijzen gewonnen als beste support organisatie binnen EMEA. Ook dit geeft aan hoe sterk Oracle's positie is bij bestaande klanten en hoe de support wordt gewaardeerd.'

We hebben enkele vragen meegebracht die door de leden van de od&bc naar voren zijn gebracht. Zo leeft er bij gecertificeerde Oracle partners zorg over de mededeling dat je alleen OCP'er kunt blijven als je een minimale omzet maakt op licenties van 500k Euro per jaar.

Ruud: 'Dit is onlangs verlaagd naar 350k dollar voor System Integrators / Resellers en 150k dollar voor ISV's. Zie voor nadere details de OPN website: <http://www.partner.oracle.com>'

Marktpiramide

Op onze vraag welke andere criteria Oracle, naast omzet, heeft voor het toelaten van partners antwoordt Ruud dat het belangrijk is om het nieuwe sales model van Oracle goed te begrijpen. Veel gecertificeerde partners hebben de uitleg over dit model al kunnen aanhoren tijdens de laatste Inner Circle, in oktober 2002 te Zoetermeer.

De marktpiramide is verdeeld in vijf lagen: A, B, C, D en E.

De top van de piramide (A) staat voor 2 strategische accounts.

Deze accounts hebben een dedicated Oracle accountmanager.

Laag B kent 6 major accounts, laag C bestaat uit een aantal andere

De MKB-editie van de E-Business Suite zal via het partnerkanaal worden verkocht

grote accounts. Hierbij bedient Oracle de klant vanuit de services organisatie. D is de laag waarin de branches zijn opgenomen. Hier vinden we bijvoorbeeld de lokale overheden, gezondheidszorgen transport. Laag E staat voor de overige klanten.

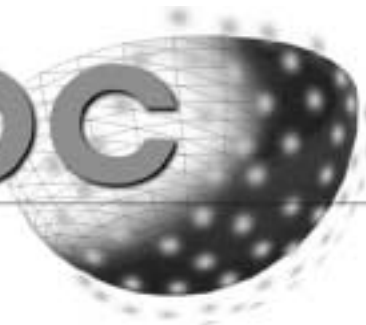
De klanten van Oracle worden via een vijftal kanalen bereikt, (te weten :Direct Sales, Partners, I-Store, Hosting en Oracle Telesales). Het ligt in de bedoeling van Oracle om dertig tot veertig procent van de omzet in de markt via het partnerkanaal te laten lopen. In dit "Open Markt" model zijn partners welkom van A tot en met E.

Wanneer een partner meldt dat hij bezig is met een verkooptraject bij een prospect of bestaande account en deze 'opportunity' is nog niet bekend bij Oracle dan zal de verkoop altijd via deze partner verlopen. De aanmelding kan worden gedaan

od&bc

oracle developer & business club

Where Oracle-partners meet!



via de OPN website in het CORS systeem. Deze aanpak geldt echter alleen voor gecertificeerde en advanced partners. De minimale order grootte is 30K Euro. Na de introductie van CORS in september 2002 zijn er al 150 aanmeldingen via het CORS systeem binnengekomen.

Eerlijke aanpak

Kan de partner op voorhand zien of er al een andere aanmelding is gedaan over het traject dat hij wil aanmelden?

Ruud: 'Nee, dat is niet mogelijk. Een eerlijke aanpak wordt gewaarborgd door het feit dat de aanmeldingen worden verwerkt door personen die niet bij het sales team horen. Zij bekijken de aanvragen dus objectief. Wanneer een partner twijfelt, dan bestaat er de mogelijkheid inzage te krijgen en kan de partner zelf controleren of er al Oracle activiteiten waren voordat hij met het verkooptraject startte.

Voor alle lagen binnen het sales model geldt dat de Oracle sales representative op de hoogte wordt gesteld van gemelde 'opportunities'. Is er een geldige aanmelding en sluit de sales representative toch buiten de partner om de verkoop af dan is er een escalatieprocedure en kan de partner aanspraak maken op een financiële compensatie. De details van deze regeling zijn ook op de OPN website te vinden.

Verder wordt onderzocht of in Nederland een vergoeding-structuur voor partners kan worden ingevoerd. Dit zou kunnen inhouden dat de partner een vergoeding ontvangt voor verkoop ondersteunende activiteiten in het geval dat de werkelijke verkoop wordt gedaan door Oracle zelf.'

Marketingactiviteiten

Oracle wordt vaak als concurrent ervaren door de partners. Hierbij denken we aan situaties waarbij de partner een aanbieding doet en de Oracle sales representative met alle macht toch de verkoop zelf wil afsluiten. Ruud is er zeker van dat dit niet meer kan gebeuren indien de betreffende verkoop 'opportunity' in CORS is aangemeld en door Oracle is geaccepteerd. Er wordt nu samengewerkt op grond van regels die voor iedereen hetzelfde zijn. Daarvan mag niet worden afgeweken.

Oracle helpt partners ook steeds meer met hun marketing-activiteiten en het verkoopproces. Er worden middelen

beschikbaar gesteld, zoals marketing materialen en fondsen. De documenten en templates die via het OPN kunnen worden opgehaald geven de partner een framework waarbij vaak alleen de naam van de partner nog maar ingevuld hoeft te worden.

Ruud geeft aan dat sommige partners terughoudend zijn ten opzichte van de veranderingen binnen Oracle. Zo vonden de meesten het i-store idee iets dat concurrerend zou kunnen werken en zij vreesden dat de klanten in de toekomst hun bestellingen via het internet zouden doen in plaats van via de partner. Uiteindelijk is gebleken dat i-store het meest wordt gebruikt door de partners zelf. Ze vinden er structuur en kunnen er de status van hun bestelling goed volgen.

Perceptie van partners

Hoe denkt Oracle dat partners tegen Oracle aankijken?

Ruud: 'Recentelijk is de jaarlijkse Partner Satisfaction Survey weer gehouden. De uitkomst gaf aan dat de partners over het algemeen zeer tevreden zijn over de samenwerking. Verbeteringen zijn altijd wenselijk. De partners hebben aangegeven dat ze zien dat hieraan wordt gewerkt. Het membership wordt zeer gewaardeerd en partners worden goed geholpen met hun opleiding.'

We leggen de volgende reacties van od&bc leden aan Ruud voor:

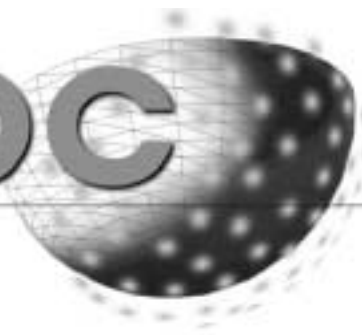
- We zien Oracle niet meer als core business
- Alleen interessant vanwege de 33% korting op training
- Ziet het gevaar OCP kwijt te raken door hoge target
- Niet betrouwbaar wanneer informatie wordt afgegeven over een prospect
- Ondanks Oracle zijn we succesvol met Oracle business
- Goede producten. Merkwaardige organisatie

Ruud: 'Deze reacties stimuleren ons om de achtergrond ervan te onderzoeken en te bekijken of Oracle hier iets aan kan doen. Helaas bereiken niet al deze opmerkingen ons en weten we dus niet van het bestaan hiervan. De od&bc kan hierin een belangrijke rol vervullen. Graag zou ik in een open discussie hierover met de leden van gedachten willen wisselen. Wanneer er ontevredenheid is of zelfs wantrouwen dan moet dit worden aangepakt. Ik doe een dringend beroep op de partners in zo'n

od&bc

oracle developer & business club

Where Oracle-partners meet!



geval contact met mij of Reinier van Grieken (director of sales) op te nemen om dit wantrouwen te bespreken. Wantrouwen is een slechte basis voor samenwerking en moet zo snel mogelijk de wereld uitgehouden worden.'

Een reactie op de mededelingen over de e-business Suite voor het MKB is dat met de huidige prijzen van de suite er door de partners niet wordt geloofd dat dit succesvol kan zijn op deze markt.

Ruud: 'Oracle heeft een goede positie in de top van de markt. Veel grote bedrijven hebben Oracle geïmplementeerd. De E-Business Suite is een uniek product voor deze bedrijven. De rijkdom aan functionaliteit van de E-business suite rechtvaardigt een ander prijsniveau dan waar het MKB behoefte aan heeft.'

MKB-editie

Ruud: 'Kijk je nu naar de wens van Oracle om af te dalen in de markt dan zal ook de prijs deze trend daling moeten volgen. Ook SAP heeft dit al in gang gezet. Er komt dan ook een speciale editie van de E-Business Suite voor het MKB. De functionaliteit wordt ten opzichte van de "full blown" versie beperkter. Deze editie zal daarom ook goedkoper op de markt kunnen worden gebracht.

Nu komt voor jullie het goede nieuws! Deze editie wordt alleen verkocht via het partner kanaal! Dit geldt voor alle MKB marktsegmenten. Oracle gelooft dus wel degelijk dat ze succesvol kan zijn op de MKB markt. De opmerking over de prijsstructuur voor het MKB was terecht en deze wordt dan ook aangepast. Welke partners in aanmerking komen voor het resellerschap kan nu nog niet worden gezegd. Dit volgt op termijn. Wel zijn er al gesprekken gaande met enkele kandidaten. Het is de bedoeling dat er een aantal resellers komen. Voor de aanschaf van deze MKB editie geldt een vaste inkoopprijs voor partners. Dit is van toepassing op zowel het bedrag van de licentie, als op de support. De partner bepaalt aan de hand van een door Oracle gehanteerde richtprijs zelf de verkoop prijs voor deze speciale editie van de E-Business Suite.'

Welke ondersteuning krijgen de partners voor de aanpak van de implementatie?

Ruud: 'Dat wil ik nog niet zeggen. Dat gaan wij onthullen tijdens de annoncering naar de partners.'

Binnen het od&bc zijn ook leden die Oracle opleidingen verzorgen. Zij vragen zich af waarom plotseling de eis wordt gesteld dat van een Oracle opleiding er minstens één deel van de cursus bij Oracle gevolgd moet worden. Heeft Oracle onvoldoende vertrouwen in haar partners?

Ruud: 'Het is niet eenvoudig voor mij om hierop te reageren. Ik ken niet alle beweegredenen voor deze voorwaarde. Wel kan ik mij voorstellen dat kwaliteitswaarborg een onderdeel van de besluitvorming is geweest. Uiteraard vindt Oracle dat haar opleidingspartners de kwaliteit hebben om een goede opleiding te verzorgen.'

Ruud reageert op het vertrouwen dat naar voren wordt gebracht: 'Partners krijgen een prominente plaats binnen de verkooporganisatie van Oracle. Meer nog dan voorheen. Vertrouwen in elkaar is daarbij zeer belangrijk. Oracle wil met haar partners doelbewust en integer omgaan. Met een omzetverwachting die misschien wel 50% van de totale omzet vertegenwoordigt kan je niet anders.'

Twijfels wegnemen

Ruud roept nogmaals alle partners op om contact op te nemen om eventuele problemen ter tafel te brengen en deze gezamenlijk op te lossen en twijfels weg te nemen. Zou de nieuwe aanpak echter niet beter bewezen kunnen worden dan door concrete voorbeelden te creëren? Ruud is er zeker van dat deze bewijzen er zullen komen. Eigenlijk is hij nooit zekerder van zijn zaak geweest. Daarom heeft hij dit nieuws ook graag via dit interview wereldkundig willen maken. Ruud vraagt de partners mee te willen veranderen en niet steeds naar het verleden te kijken. We gaan samen een goede toekomst tegemoet.

We bedanken Ruud voor dit uitgebreide interview en in de lift wordt afgesproken dat de od&bc een sessie zal organiseren waar de partners met hem over deze en andere zaken van de samenwerking kunnen discussiëren.

Pim Kamstra en Fred van Willigen, redactiecommissie od&bc
