

# od&bc

oracle developer & business club

*Where Oracle-partners meet!*



## Business Meeting: De handel ligt op straat

*Ten tijde van de oorlog in Irak, een onmogelijk te formeren kabinet en een economie die bergafwaarts gaat waardoor steeds meer bedrijven in de problemen komen, was ik verbaasd over de uitnodiging van de activiteitencommissie met de mededeling dat de handel op straat ligt. Goed gevonden denk ik. Dat trekt de aandacht. Maar hoe maak je zo'n opmerking waar?*

Nieuwsgierig naar wat de Business Meeting deze keer zal brengen, stap ik op 9 april in de trein. Ik doe dat niet zo vaak, maar wanneer het eindpunt hartje Amsterdam is dan is het wel zo efficiënt om van het openbaar vervoer gebruik te maken. Lekker op tijd ga ik over de rode loper het Victoria Hotel binnen. Mooie locatie, het gaat blijkbaar goed met de od&bc.

### Oudste beroep

Iets over half vier vangen we aan met de aangekondigde wandeling door het bruisende handelscentrum van Amsterdam. We gaan richting Zeedijk. Onze reisgids vertelt dat de Zeedijk vroeger voornamelijk bestond uit herbergen die zeelieden logies boden wanneer hun schip voor handel in de Amsterdamse haven lag. Een lange tijd is de omgeving van de Zeedijk niet zo veilig geweest. Tegenwoordig is de veiligheid weer teruggekeerd en is de grootste handel hier weggelegd voor het toerisme en de handel van de Chinese middenstand. De wandeling gaat verder door de rosse buurt van Amsterdam. Al snel gaan de gedachten uit naar "die handel" en het valt me op hoeveel handel er is bedacht rond het oudste beroep ter wereld. Het

***Wees duidelijk, houd oogcontact, gebruik je handen. Praat niet over politiek, vrouwen of geloof***

was een gezellige wandeling en een leuke "warming up" voor de serieuze zaken die nog moesten komen.

### Tips voor verkopers

Weer terug in het Victoria hotel inspireerde Ger Sudmeyer van de firma NESS Benelux BV de toehoorders met zijn tien tips voor de verkoper. Verkopen doe je er niet even bij. Zeker nu de verkopen niet meer vanzelf gaan is het belangrijk deze activiteit weer te gaan zien als een echt vak. Verkopen kan iedereen, zo stelde Ger, maar je moet je wel houden aan de spelregels. Houdt je je niet aan deze regels, dan kan alleen geluk je nog maar helpen of sluit je de deal af tegen een te lage prijs. Zo is een goed verkoopgesprek maar een onderdeel van het gehele verkooptraject. Mond-tot-mond reclame, schriftelijke reclame, partnerships, offertes of de kwaliteit van het beantwoorden van de telefoon maken hier ook deel van uit.

Zijn eerste tip ging over de drie externe elementen die tot een verkoop kunnen leiden. Op de derde plaats staat hier het bedrijf dat je vertegenwoordigt. Op de tweede plaats het product of dienst en op de eerste plaats, ver bovenaan, daar sta je zelf. Hoe presenteer je jezelf? Was de vraag bij tip twee. Zorg dat je er goed verzorgd uit ziet. Wees duidelijk, houd oogcontact, gebruik je handen. Praat niet over politiek, vrouwen of geloof. Mijn interpretatie van het laatste is dat je het geven van een eigen mening over zaken die niets met de verkoop van doen hebben beter kunt vermijden. Wees vriendelijk en nooit nors of arrogant. Je moet luisteren, luisteren en nog eens luisteren, en altijd schrijven, dat is heel belangrijk. Verifieer steeds wat er is gezegd.

Tip drie is een advies over interne beslissingscriteria. Een klant kiest voor jouw product omdat het meer omzet genereert of een hogere productiviteit veroorzaakt of lagere kosten mogelijk maakt. Zorg er dus voor dat de klant een of meerdere van deze eigenschappen in jouw product herkent. Denk dus vanuit de klant.

Tip vier: creëer toegevoegde waarde. Iedereen kan een verhaal vertellen of een PowerPoint-presentatie afdraaien. Zorg dat je toegevoegde waarde voor de klant biedt en de onderscheidende elementen van je product(en) goed kent. Bedenk hoe je een added value leverancier kan worden waarbij niet de prijs de

# od&bc

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



hoofdzak is. Vraag je af: waar zit de pijn bij de klant? Zorg ervoor dat je de gehele problematiek kent. Is je product te kaal? Zoek dan een partner met wie je samen wel de toegevoegde waarde kunt bieden.

Tip vijf beschrijft een goede voorbereiding. Haal informatie over de klant van zijn website. Bevestig per e-mail de afspraak. Maak een gespreksstrategie. Schrijf de gespreksstrategie bovenaan je blocnote en vink af tijdens het gesprek wat je bereikt hebt. Weet wie je sponsors en je concurrenten zijn en bespreek deze zaken intern met je collegae.

Als tip zes stelde Ger dat kort en bondig presenteren heel belangrijk is. Presenteer je bedrijf in dertig seconden, je product in één minuut en jezelf in maximaal één minuut. Wees duidelijk over jouw verwachtingen van het gesprek (wederom één minuut). Bevestig binnen vier uur via e-mail de besproken onderwerpen. Tip zeven: Controleer je kansen. Doe dit niet per telefoon. Bezoek de klant en vraag hoe je kansen er voor staan.

Tip acht: Laat blijken dat je de klant belangrijk vindt en dat de order buitengewoon op prijs wordt gesteld.

Als tip negen stelde Ger voor na ieder gesprek een half uur te nemen om je gesprek te evalueren en een nieuwe strategie vast te stellen.

Communiceer slim en snel was zijn laatste en tiende tip. Een klant wil bij voorkeur niet overdag worden gestoord. Zorg ervoor dat je hem 's morgens of 's avonds in de auto mag bellen. Maak veel gebruik van e-mail.

De aanwezigen vonden de tien tips van Ger Sudmeyer zeer waardevol. Het blijft een kunst om ze steeds in de praktijk te brengen. Het is dus nuttig om regelmatig stil te staan bij deze regels van het verkoopvak en je af te vragen: hou ik me er nog aan?

## Eigen staart

Willem Rademaker is voor de od&bc geen onbekende. Samen met zijn management-team-leden van Ilion stond hij aan de wieg van deze club. Tegenwoordig is Willem als New Business Manager werkzaam bij Dupaco. Als geen ander kan Willem inspirerend voordragen over nieuwe technologieën en de kansen die deze met zich meebrengen. Uit de stortvloed van informatie zal ik enkele, voor mijn gevoel, belangrijke en opvallende zaken kort weergeven.

## **Presenteer je bedrijf in dertig seconden, je product in één minuut en jezelf in maximaal één minuut**

Vendors bijten in hun eigen staart door alleen maar te letten op omzet en volume maar vergeten hierbij de marge. Deze marge is toevallig wel je winst en zonder winst kun je een bedrijf niet runnen. Ook ontberen de leveranciers een oplossingsgerichte aanpak. WR wijst ons erop dat de processoren van Intel, Sparc, PowerPC en AMD erg populair zijn. Goede voorbeelden van de verschuiving in de markt van één naar twee processoren machines zijn Xeon en de nieuwe SUN Enchilada V210 en V240. Hij raadt ons aan om goed op de Opteron based systemen te letten want deze gaan het helemaal maken.

Op de ladder van de operating systemen staat Unix nog steeds bovenaan. Direct daarop gevolgd door Windows 2000. Linux zal verder groeien en een groot deel van de markt voor zich gaan opeisen. Windows is er nu ook voor 32 bit processoren en jawel, Novell komt met een oplossing onder Linux. Voor de Oracle partners is het goed om te weten dat Oracle nog steeds marktleider is op het gebied van databases. IBM loopt wel in. De luis in de pels in databaseland is het gratis verkrijgbare MySQL. Wie denkt dat Internet dood is heeft het bij het verkeerde eind. Momenteel zijn er wereldwijd 39 miljoen sites. Bij 63 procent van deze sites wordt Apache gebruikt. In 2001 was de groei van websites in Nederland vijftien procent. In 2002 was dit al 27 procent. In Nederland zijn er meer dan 350 hosting partijen. Meer dan twintig procent daarvan draait op Sun-Cobalt. Negentig procent van alle bedrijven heeft Internet toegang. Zeker 95 procent hiervan gebruikt Explorer.

Met voorbeelden van een drietal cases, waarin hij duidelijk maakte dat er nog steeds voldoende handel is binnen de dynamische wereld van de ICT, besloot Willem Rademaker zijn lezing.