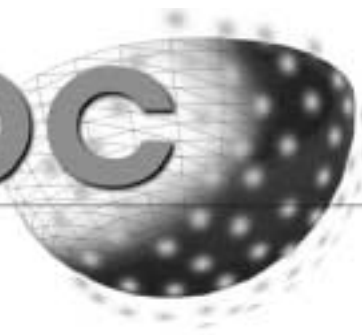


od&bc

oracle developer & business club

Where Oracle-partners meet!



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: Rob Verberne

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

Het nut van een referentiekader

De uitgave van deze editie van Optimize komt eind oktober uit. We worden op een harde manier gewezen op de laatste maanden van het jaar, vooral het budgettaire jaar. Voor velen normaal gesproken de maanden met de hoogste omzet.

Op 1 oktober was de laatste business meeting georganiseerd door de activiteiten commissie. De business meeting was georganiseerd in de vorm van 'Het Lagerhuis', zoals we dat kennen van de televisie met Paul Witteman. Zoals u vaker in dit blad kunt lezen, zijn we in gesprek met Oracle. Naast de schriftelijke variant leek het ons goed om de afstand verder te verkleinen en de directie aan allerlei stellingen te onderwerpen in het bijzijn van de partners. Het doet me deugd dat iedereen het een zeer goede sessie heeft gevonden. Voor deze sessie hebben we ook Oracle partners uitgenodigd die nog geen lid zijn van de od&bc. Tijdens de avond hebben we zes nieuwe leden mogen begroeten.

Een voorbeeld; je vraagt een voorbijganger zijn mening over een boom in het park. De voorbijganger geeft aan het een mooie boom te vinden. Wanneer we dezelfde vraag stellen aan tien voorbijgangers geeft dezelfde vraag het resultaat van acht mooie bomen en twee lelijke bomen. Tachtig procent geeft een goede basis om te stellen dat we te maken hebben met een mooie boom.

De kleine enquête van tien ondervraagden geeft ons een norm (referentiekader). Wanneer een volgende passant de vraag beantwoord, zijn we in staat om te beoordelen of de passant een afwijkende mening heeft ten opzichte van onze norm. Dit geeft ons het verschil tussen een waarneming (enkel antwoord) en een beoordeling (antwoord afgezet tegen het referentiekader). De kracht van een beoordeling spreekt voor zich, maar het is nog steeds niet industriebreed doorgevoerd in de ICT branche. Voor de auditoren en kwaliteitsmanagers is het natuurlijk gesneden koek. Maar hoe staan we er voor bij de Consultant en Architecten? Hebben wij als beroepsgroep een goed referentiekader in de vorm van een visie?

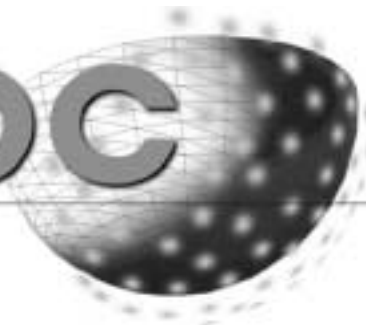
Binnen de od&bc lopen we met de vraag rond of wij daar voor de leden een rol kunnen vervullen. Zouden we in staat zijn om, met onze sponsors Oracle en HP, een platform te creëren waar onderling voldoende vertrouwen bestaat om elkaar te inspireren tot een verbeterd referentiekader (visie) over de markt en de ontwikkelingen daarin? Zouden we hierdoor meer business kunnen creëren? We zien dat referentiekaders langzaam hun intrede doen in de vorm van methodieken als DSDM, PRINCE2 en ITIL, en performance management tools, competentie management en balanced scorecard. Voor mij is het een feit dat we steeds meer met referentie kaders zullen werken. Graag willen we horen of er bij de leden behoefte is om hier meer van te weten en of er vormen zijn waarmee we elkaar kunnen helpen.

Veel succes en tot op de algemene ledenvergadering.

Gerard Jongerhuis, voorzitter od&bc (voorzitter@odbclub.org)

od&bc

oracle developer & business club
Where Oracle-partners meet!



In gesprek met: Hewlett-Packard Nederland B.V.

Als één van de hoofdsponsors van het od&bc is het wat de redactiecommissie betreft hoog tijd nader kennis te maken met IT-leverancier HP. We spreken daartoe met Jan Paul van Vliet, Country Manager Strategic Alliances & Solution Sales en Richard ten Cate, Sales Development Manager Oracle, in de nadagen van een mooie zomer op het hoofdkantoor van HP te Amstelveen.

Jan Paul van Vliet belicht vol enthousiasme de huidige HP Alliance organisatie. De organisatie is erop gericht om partners te ondersteunen in de vele facetten van de oplossingen die zij leveren. HP doet dit door het leveren van de benodigde expertise, het completeren van aanbiedingen richting klanten, het bieden van demo mogelijkheden en de benodigde marketing ondersteuning via een uitgebreide set partnerprogramma's. De HP Alliance organisatie, ondergebracht in Strategic Alliances & Solution Sales, richt zich daarbij met name op:

- ISV's, Independent Software Vendors
- CSI's, Consultants & System Integrators
- Sell to, Alliance partners als eindgebruiker
- Solution Sales

Van Vliet: "Rond grote partijen als Oracle bevinden zich veel ontwikkelpartners en partners die oplossingen op basis van Oracle-technologie leveren. De leden van od&bc zijn daar een goed voorbeeld van. Juist deze partijen zijn voor HP van groot belang. Zij verkopen oplossingen en diensten die binnen een optimale infrastructuur en omgeving moeten werken. HP streeft bij deze partijen naar het creëren van de 'ideale driehoek': een optimale samenwerking tussen ISV (in dit geval Oracle), de CSI (de leden van od&bc) en HP"

Van Vliet laat er geen onduidelijkheid over bestaan dat Oracle voor HP een belangrijke strategische alliantie is, hetgeen resulteert in een innige samenwerking op zowel lokaal niveau als vanuit de wereldwijde organisatie. Beide organisaties werken al meer dan 25 jaar nauw samen bij het ontwikkelen en vermarkten van gezamenlijke technologische en businessoplossingen.

Wereldwijd houden meer dan vierhonderd personen zich met de HP en Oracle-relatie bezig.

De parallel met Formule 1 is voor HP snel getrokken. Van Vliet: "HP is principal sponsor van het BMW WilliamsFI team. Ook binnen formule 1 is het resultaat van de race een gevolg van samenwerking op alle fronten. Wanneer in de pits bijvoorbeeld geen afstemming is over de optimale afstelling van een formule 1 auto, kan de coureur nooit een podiumplaats behalen. Het is voor een Formule 1 team zaak de beschikbare gegevens te analyseren om zodoende de techniek, telemetrie, banden, brandstof en alle zaken die verder relevant zijn zodanig op elkaar af te stemmen, dat niets de coureur belemmert om een optimaal resultaat neer te zetten. De samenwerking die HP met partners nastreeft is vergelijkbaar met een pits waarin alles tot in de kleinste details geregeld en afgestemd wordt."

Ondersteuning aan partners

Richard ten Cate, verantwoordelijk voor het onderhouden van de relatie met Oracle in Nederland, legt vervolgens graag uit hoe HP ondersteuning aan de Oracle-partners kan geven.

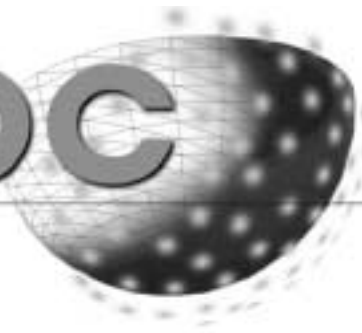
Ten Cate: "Het is van belang te weten dat HP een duidelijke positionering kent van haar producten- en partnerbeleid. Dit geheel wordt ondersteund door marketing & sales uitingen plus campagnes. Voor partners hebben we hiervoor met name het nieuwe HP Business Partner Programma (BPP) en het HP Developer & Solutions Partner Program (DSPP)."

Het HP BPP heeft als doel partners te helpen hun kennis en vaardigheden uit te bouwen, hun winstmogelijkheden te vergroten en prestaties en initiatieven op het gebied van hardware

HP heeft Oracle-expertise in huis en maakt zich sterk om zoveel mogelijk activiteiten met Oracle te ontplooiën

od&bc

oracle developer & business club
Where Oracle-partners meet!



De samenwerking die HP met partners nastreeft is vergelijkbaar met een pits waarin alles tot in de kleinste details geregeld en afgestemd wordt.

en oplossingen te belonen. Het HP DSPP heeft als doel de onafhankelijke softwaredistributeurs (ISV's), system integrators en consultants van tools te begeleiden bij het totale traject van initiële ontwikkeling tot marktintroductie. Hierbij kan de partner gericht gebruik maken van opleidingen op vlak van hardware, software, het porting center, benchmarking, het HP solution center, enzovoorts.

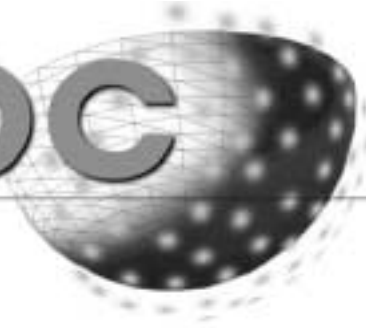
Volgens Ten Cate kun je bijna spreken van een natuurlijke samenwerking tussen de HP en de Oracle organisatie. "HP heeft Oracle expertise in huis en maakt zich sterk om zo veel mogelijk activiteiten met Oracle te ontplooiën. Zeker op het gebied van Linux zijn beide organisaties al heel ver. Ook interessant is de huidige actie die HP heeft lopen om software te

testen op de HP Itanium-lijn, de 64-bits processor die snel terrein wint. Tests met onder meer het Oracle RDBMS zijn reeds succesvol verlopen. Nu bieden we softwareleveranciers de mogelijkheid én de begeleiding om hun applicatie naar dit platform te poorten".

Van Vliet en Ten Cate zijn het erover eens dat de meerwaarde voor de klant ligt in het aanbieden van een gezamenlijke oplossing. HP, Oracle en de od&bc partner zullen steeds meer moeten samenwerken. De klant is steeds vaker geneigd om met ondernemingen in zee te gaan die al in een vroeg stadium kunnen aangeven over een geïntegreerde oplossing te beschikken. Aandachtspunten van de klant zijn hierbij met name 'return on investment' en 'cost of ownership'. Diepere samenwerking

od&bc

oracle developer & business club
Where Oracle-partners meet!



op het vlak van ondersteuning, kennis en informatie-uitwisseling zijn voor klanten én partners echter minstens zo belangrijk omdat klanten zo beter geholpen kunnen worden en de klanttevredenheid dus verder toeneemt.

R&D

HP is er volgens beide HP'ers niet de organisatie naar om Oracle-applicaties functioneel in te richten. Wel beschikt HP over alle kennis omtrent infrastructuur, hetgeen zich naar Oracle-begrippen vertaalt in de technologieproducten. HP heeft eigen demo machines en werkt veel en direct samen met Oracle en Oracle-partners. Vaak is de RAC-mogelijkheid niet het eerste verkoopdoel van de od&bc partners. Om de omgeving de benodigde prestaties, beschikbaarheid en schaalbaarheid te geven is echter wel ondersteuning van RAC nodig. Dergelijke presentaties verzorgt HP dan ook voor derden. Voor de od&bc partners is dit prettig, omdat zij zich in het verkooptraject dan niet bij Oracle hoeven te melden. Verder helpt HP de brug te slaan tussen de hardware resellers en de softwareleveranciers en kan de organisatie helpen de architectuurplaatjes samen te stellen.

Indeling van partners

Voor HP hebben partners een zeer belangrijke toegevoegde bij het bereiken en bedienen van klanten. HP hanteert daarbij wel een strikt partnerbeleid waarbij partners getoetst worden aan bepaalde criteria. Het distributiemodel van HP kent vier lagen, waarbij HP de markt als volgt heeft opgedeeld:

- 'corporate' accounts met een dedicated HP accountmanager;
- 'enterprise' accounts - ook deze accounts worden door HP zelf behandeld;
- 'commercial' accounts. Deze worden in principe door de partners bediend;
- Small Medium Business – deze accounts worden altijd door de partner bediend.

HP maakt voor de partners onderscheid naar:

- Tier 1 partners; zijn pro-actief (eerder exclusief)
- Tier 2 partners; zijn wel actief bezig (kennis wederzijds, niet exclusief)
- Tier 3 partners; ondersteuning vanuit DSPP.

Hierbij worden verder geen omzeteisen aan de partner gesteld. Voor de resellers is uiteraard wel het certificeringsprogramma vereist. HP werkt vanuit een 'influence partner' beleid. Oracle daarentegen hanteert de 'reseller' aanpak. HP moet dan ook niet worden gezien als reseller van Oracle maar als Oracle solution partner.

***HP werkt vanuit een
'influence partner' beleid,
Oracle daarentegen hanteert
de 'reseller' aanpak***

Conclusie

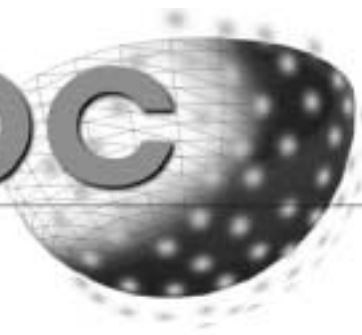
Partners nemen binnen de HP-organisatie een steeds prominere plaats in. Vertrouwen in elkaar is daarbij zeer belangrijk. HP streeft er dan ook naar om doelbewust en integer met zijn partners om te gaan. Ten Cate geeft dan ook treffend aan: "De sponsoring voor de od&bc is in dit kader voor HP een logische stap. Ons enige doel is om de Oracle partners toegang tot HP resources te bieden om een situatie te kunnen creëren waarbij beide partijen kunnen profiteren van elkaars kennis en kunde. Ik ben er heilig van overtuigd dat we gezamenlijk de eindgebruiker meer kunnen bieden. Samen met het od&bc bestuur zijn we dan ook bezig om te kijken hoe we meer interactie met de leden kunnen bewerkstelligen. Mijn eerste call to action is dan ook om de lezers op te roepen te bekijken hoe HP een partner voor hen kan zijn. Eventuele vragen kunnen ze uiteraard stellen via Richard.ten.cate@hp.com."

Pim Kamstra

redactiecommissie od&bc

od&bc

oracle developer & business club
Where Oracle-partners meet!



Oracle's House of Lords

Op 1 oktober 2003 vond in café "de Rode Hoed" in hartje Amsterdam een bijzondere business meeting plaats van de od&bc: Oracle's House of Lords. De avond startte met een echte English High Tea. In de vorm van een Lagerhuis-discussie kwam vervolgens een intensieve dialoog op gang tussen Oracle en haar partners over Oracle's partnerbeleid. Zowel Oracle als de partners konden door middel van stellingen hun mening over het gevoerde partnerbeleid kenbaar maken.



Theo Rinsema (l) en Reinier van Grieken in debat met de partners

De stellingen logen er niet om. Twee voorbeelden:

- Partner: "Oracle 10G is op papier een mooi product. Het is voor de Oracle-partners echter volslagen zinloos in Oracle 10G te investeren."
- Oracle: "Het OPN (Oracle Partner Network, <http://oracle-partnernetwork.oracle.com>) biedt alles wat een partner nodig heeft, alleen is de partner te lui om er gebruik van te maken"

Onder leiding van Morten Hjort, voormalig director of marketing bij Oracle, ontstond een levendige discussie. Voor iedere stelling was precies tien minuten tijd ingeruimd. Daardoor werd direct de essentie van een stelling duidelijk en werd scherp op inhoud gediscussieerd. XYZ werd als winnaar van de discussie uit-



Oracle's House of Lords in volle gang

geroepen. Dat de business meeting aansloeg bleek wel uit de evaluaties en het feit dat zowel de medewerkers van Oracle als de medewerkers van de partners tot laat in de avond met een drankje in de hand gezellig hebben staan napraten. Een ieder was het erover eens dat een dergelijke meeting vaker moet plaatsvinden!



De hoofdsponsors van de od&bc

Het onderhouden van een relatie is nodig als je een wederzijds belang bij elkaar hebt. Die rol wil de od&bc graag invullen voor haar leden als het gaat om 'relatie-onderhoud' met Oracle. Wij zien u graag op één van de volgende business meetings van de od&bc: "Where Oracle partners meet!"

Marc Berkenbosch
bestuurslid od&bc