



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 vinden van de juiste balans

Welkom in 2004! Allereerst de allerbeste wensen. Het nieuwe jaar is weer begonnen en de tellers staan weer op nul. Altijd een heerlijk moment om weer te kunnen beginnen aan nieuwe initiatieven.

Aan de andere kant ook een hele uitdaging. Hoe vind je de daadwerkelijk problemen in je organisatie (analyse)? Hoe maak je een plan om de probleemgebieden of nieuwe wensen te adresseren (alternatieven)? Hoe maak je de juiste keuze (besluit)? Het geheel is de balans van de besluitvorming. Het vinden van de juiste balans in het delegeren van verantwoordelijkheden en bevoegdheden is altijd lastig. Je daagt de medewerkers uit om zelfstandig te opereren en eigen initiatief te nemen. Altijd goed voor verwerkingsnelheid van klantaanvragen et cetera. Maar soms is dat eigen initiatief net even iets te veel. Dat doet pijn en het kan ook nog eens veel geld kosten: zo kwam een medewerker bij zijn baas melden dat hij de verkeerde beslissing (€ 174k) had genomen en nam aan dat hij ontslagen zou worden. Zijn baas wou daar echter niks van weten. De medewerker moest minimaal vijf jaar blijven om de geleden schade te compenseren. Dan moet je even op de blaren zitten. Om een betere balans met de medewerkers te vinden, gebruik ik de volgende afkortingen om het onderwerp niet te zwaar aan te zetten.

EI = Eigen Initiatief

OEI = Ongewenst Eigen Initiatief

FOEI = Functionering gesprek over OEI

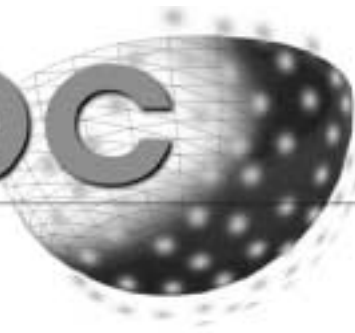
We hebben een bewogen jaar achter de rug. Het is voor iedereen hard werken geweest om de concurrentieslag aan te gaan in een krappe markt. Voor de vrijwilligers was het een hele opgave om tijd vrij te maken voor de vereniging. De business meetings daarentegen waren weer een groot succes. Veel lof voor de activiteitencommissie. Vooral de op één na laatste business meeting in de "Rode Hoed" in Amsterdam is zeer bijzonder geweest. In dezelfde opzet als die van het televisieprogramma "Het Lagerhuis" konden de leden en aspirantleden, onder begeleiding van de dagvoorzitter, vragen afvuren op Oracle directie en medewerkers. Dit bleek een goede greep te zijn, want er kwamen veel vragen boven water. Zowel Oracle als de leden hebben dit zeer gewaardeerd. Bij het lezen van deze versie van de Optimize is het dan eindelijk zo ver.... De nieuwe website is er. Geheel gebaseerd op Oracle technologie, voorzien van een portal en interactieve mogelijkheden. In de komende periode gaan we de functies optimaliseren, zodat de uitwisseling van informatie tussen de leden goed kan verlopen.

"Ik ben ervan overtuigd dat een crisis goed is voor het karakter van een organisatie."
(John Scully, president-directeur Apple Computers Inc.)

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

od&bc

oracle developer & business club
Where Oracle-partners meet!



Debatavond od&bc en Oracle

Op 1 oktober was er voor leden en niet-leden van de od&bc een business meeting in café de Rode Hoed (bekend van 'het Lagerhuis') in Amsterdam. De avond had als veelzeggende titel "Oracle's House of Lords". Met als werkvorm de Lagerhuisdiscussie werd onder leiding van Morten Hjort op basis van ingezonden stellingen gediscussieerd met Oracle (Reinier van Grieken en Theo Rinsema, ondersteund door een aantal collega's waaronder Ruud van Egtelt) over het partnerbeleid van Oracle.

Voor veel Oracle-partners is het partnerbeleid van Oracle onduidelijk. Deze avond kreeg Oracle de kans haar partnerbeleid uit de doeken te doen en vanzelfsprekend werd ook Oracle in de gelegenheid gesteld stellingen te poneren over haar partners. Morten opende de discussie over zijn ervaringen met "partners". Hij was inmiddels aan zijn vierde vrouw begonnen (allen via Oracle tegengekomen). Partnering is dus blijkbaar knap ingewikkeld en gaat vaak niet in één keer goed. Als partners praat je vaak overal over behalve over je relatie. Het is daarom volgens hem meer een relatiebespreking deze avond. Een relatieoverleg waarin je je eigen incompleetheid tegenkomt omdat je bij die ander iets vindt wat je zelf niet hebt. En als je elkaar wat langer kent, kan dat je zelfs weer tegen gaan staan. Lastige bedoening dus dat partneren.

Hoogstandje

De thema's van de stellingen zijn sales, ontwikkeling van nieuwe technologie en de situatie op de markt. De eerste stelling luidde: "Oracle 10g is een leuk technologisch hoogstandje, maar het is voor

Oracle is een jagers-organisatie met een hoog testosteron-gehalte en dat moeten de partners wel weten

Oracle partners niet zinvol er in te investeren omdat de markt er niet op zit te wachten." De reactie van Oracle was dat ze acht jaar geleden "Network Computing" propageerden en dat nu iedereen op Internet zit. Met andere woorden: Oracle geeft aan vooruit te lopen op de markt. Theo Rinsema roemde de schaalbaarheid en de kostenvoordelen van Oracle 10g. Computerresources kunnen naar believen worden toegevoegd en consolidatie met het oog op kostenbesparingen is eenvoudig te realiseren. Vanuit de zaal kwam nog wel de opmerking dat Oracle dan ook wat aan de licentieprijzen zou moeten veranderen. Software wordt steeds meer een dienst, zeker gezien de outsourcingstrend, en dus zal de nadruk voor wat betreft de prijs op het gebruik moeten liggen.

Levert Oracle voldoende ondersteuning aan de partners om hun producten te integreren met Oracle? Sommige partners wachten nog op ondersteuning voor bijvoorbeeld de Oracle iAS. Een schrikreactie bij Oracle was het gevolg... Volgens Oracle is die ondersteuning er wel degelijk, maar blijkbaar is het niet toegankelijk genoeg. Oracle geeft aan dat mogelijkerwijs de ontwikkelaars de weg naar de websites van Oracle niet goed kunnen vinden. Wellicht zit het probleem in het feit dat Oracle verwacht dat de partners de informatie halen en dat de partners verwachten dat Oracle de informatie brengt. Oracle zegt toe binnenkort een week rondom OPN (Oracle Partner Network) te organiseren. Deze week ligt bij publicatie van dit artikel inmiddels alweer achter ons en is succesvol verlopen.

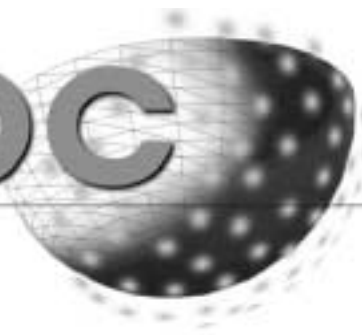
Te lui

De tweede stelling is van Oracle afkomstig: "OPN biedt alles wat een partner wil en nodig heeft. Echter, partners zijn vaak te lui om daar ook gebruik van te maken." Iemand geeft als reactie aan dat de hoeveelheid informatie 'huge' is en dat de content zo vaak verandert dat het voor één persoon moeilijk is het te behappen. Met name de wat kleinere bedrijven hebben hier last van. Is er bijvoorbeeld een document dat argumenten geeft voor klanten om over te gaan van de ene productversie op de andere? Zelfs de salesmensen van Oracle in Ierland hebben moeite dergelijke informatie te vinden. Oracle geeft aan dat de partners geen drempelvrees moeten hebben om Oracle te bellen als men bepaalde informatie niet kan vinden. Channel managers

od&bc

oracle developer & business club

Where Oracle-partners meet!



Theo Rinsema roemde de schaalbaarheid en de kostenvoordelen van Oracle 10g.

en technische mensen zijn meer dan gelukkig als ze hierbij kunnen helpen. Vinden de partners Oracle misschien een te grote en logge organisatie? De criteria die Oracle hanteert voor partners zijn voor iedereen (high end, low end) gelijk en dat is soms erg lastig. Oracle geeft aan 5000 klanten in NL te hebben; dus veel in het MKB. Oracle wil in het MKB graag groeien en derhalve graag met partners werken. OPN moet de partijen helpen die Oracle niet kan bezoeken om de hiervoor benodigde informatie te vinden. Als OPN daar niet in voorziet moet er iets aan OPN veranderen, aldus Oracle.

Waarom is die drempel naar Oracle zo hoog? Het systeem waar je als partner opportunity's in kunt registreren (CORS; Channel Opportunity Registration System) blijkt met het

nodige wantrouwen door de partners bekeken te worden terwijl in een relatie vertrouwen toch de basis is. Iemand gaf aan dat Oracle wel eens achter zijn rug om met een opportunity aan de slag is gegaan. Reinier van Grieken vond dit absoluut onacceptabel en gaf aan dat hij het persoonlijk wil weten als dit gebeurt. Een andere reden is dat techneuten soms bang zijn domme vragen te stellen.

Partner en concurrent

De derde stelling luidde: "Als het aan Oracle ligt is er geen toekomst meer voor resellers en partners; ze doen het liefst alles zelf." Reinier van Grieken geeft aan dat juist het partnerkanaal verantwoordelijk is voor een groot gedeelte van de omzet van Oracle en dat dit de laatste jaren alleen maar sterk is gegroeid. Meer dan de helft van de door partners voor Oracle gerealiseerde omzet wordt zelfs door 'kleine' partners binnengebracht. Een partner geeft aan dat bij sommigen Oracle soms ook een concurrent is. Oracle erkent dat en geeft aan dat CORS juist bedoeld is om deze concurrentie te minimaliseren

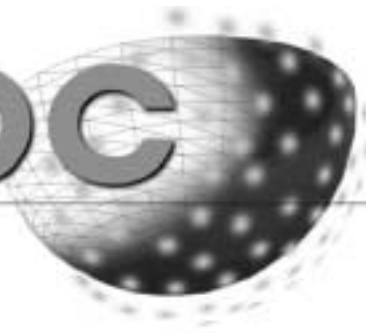
Software wordt steeds meer een dienst, waardoor de nadruk bij de prijsstelling op het gebruik zou moeten liggen

en partners meer ruimte te geven. De mogelijkheid van concurrentie zal echter blijven bestaan: Oracle is een jagersorganisatie met een hoog testosteron-gehalte en dat moeten de partners wel weten. Maar, waar vroeger de macht zat bij de direct sales organisatie zie je nu een verschuiving naar de channel organisatie.

Een andere partner meldde nog wel dat zijn relatie met een klant wel eens onder druk is komen te staan omdat Oracle een andere partner aan deze klant koppelde. In bedekte termen gaf Oracle toen aan dat dit toch je eigen schuld is; zo'n

od&bc

oracle developer & business club
Where Oracle-partners meet!



opportunity had je zelf moeten zien. De reactie was dat de partner het gevoel heeft alles te moeten geven en dat Oracle niets geeft. Volgens Oracle lopen meerdere partners bij dezelfde klant rond. Het is dus niet zo dat de partner een exclusieve relatie met zijn klant heeft. Voor Oracle is het dus lastig om te bepalen welke partner een opportunity moet krijgen. CORS moet hierin ook voor Oracle de nodige ondersteuning bieden en dus worden alle partners meer dan gestimuleerd om opportuniteiten in CORS aan te melden.

Afhankelijkheid

Stelling nummer 4 gaat over de "technology lock in" als je met Oracle werkt: "het is beter dat je je software baseert op open source technologie om de afhankelijkheid van Oracle te verminderen." Een



De hoofdsponsors van de od&bc

Levert Oracle voldoende ondersteuning aan de partners om hun producten te integreren met Oracle?

partner geeft aan dat een klant niet meer zo geïnteresseerd is in technologie en dat ze veel eerder zullen kiezen voor proven technology. Met het gebruik van Oracle maak je dus alleen maar goede sier bij je klant. Alleen de prijs... Oracle vindt deze stelling niet zo relevant omdat ze zelf ook veel energie steken in open standaarden en richtlijnen en daar ook meer dan eens een proeve van bekwaamheid over te hebben afgegeven. Over de prijs stelt Oracle dat partners dan toch eens contact moeten opnemen met hun channel manager omdat er diverse pricing strategies mogelijk zijn. De reactie is dat praten over de prijs vaak niet mogelijk is als het om kleine opdrachten gaat. Wellicht gaat Oracle ooit over op het open source model, maar ze geven aan dat open source niet per definitie goedkoper hoeft te zijn dan closed source. Dit terwijl ze de lage (onderhouds)prijs van bijvoorbeeld een Linux-server wel als argument meenemen in de positionering van hun eigen producten. Het idee om een soort gratis 'Oracle-light' te introduceren leeft niet binnen Oracle maar op de Educationmarkt stellen ze wel veel studenten in de gelegenheid om voor heel weinig geld kennis te maken met de productlijnen van Oracle.

Na de pauze en tussenrapportage van de jury volgde deel twee. Hierover leest u meer in het volgende nummer.

Marc Berkenbosch
redactiecommissie od&bc