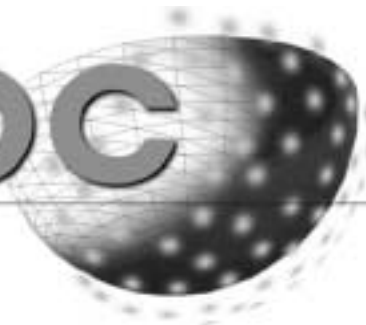


od&bc

oracle developer & business club
Where Oracle-partners meet!



Debatavond od&bc en Oracle (2)

Op 1 oktober vorig jaar 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 over het partnerbeleid. Dit keer het tweede en laatste deel van het verslag van deze debatavond.

Na de pauze en een impressie van de jury over de voortgang van de discussie werd stevig doorgepraat over de samenwerking tussen Oracle en haar partners. Oracle geeft aan vooral te willen samenwerken met partners die zelf het stuur in handen hebben als het gaat om het leveren van toegevoegde waarde voor klanten. Oracle is primair een productenbedrijf. Als software ooit een dienst wordt, dan is het de vraag of Oracle het bedrijf is dat die dienst ook levert. Oracle ziet voor zichzelf de rol weggelegd om geïntegreerde producten te blijven leveren. Degene die de toegevoegde waarde in een specifieke branche levert, zal uiteindelijk de softwarediensten aan de klant leveren. Daarom heeft Oracle een groot belang bij een goed functionerend netwerk van partners. De uitdaging in de markt is voor Oracle meer een distributie-uitdaging dan een marktuiddaging. Oracle wil zo veel mogelijk bedrijven bereiken met haar producten en dat lukt niet via een Direct Sales organisatie.

Integriteit

Je kunt je hierbij afvragen hoe integer Oracle in de sales cycle is? Immers, het is aannemelijk dat alle direct verkochte licenties meer opleveren dan software die via partners is verkocht? De stelling is daarom: *"Oracle doet projecten met haar partners, zolang de partners precies doen wat Oracle wil, namelijk dure licenties verkopen. Op het moment dat Oracle het idee heeft dat ze het beter zelf kan, dan neemt ze het over."*

Reinier van Grieken reageert en geeft aan dat opportuniteiten die geregistreerd in GCORS staan en zijn toegewezen aan partners ook aan de partner toebehoren. Oracle zal dat proces niet dwarsbomen door zelf de klant te benaderen. Er blij-

ven opportuniteiten waar zowel Oracle als een partner bezig zijn. Als daarover geen overleg is geweest tussen Oracle en een partner dan wil dat nog wel eens escaleren. Volgens Reinier van Grieken gebeurt dit na invoering van GCORS' steeds minder. Dus Oracle is integer naar haar partners. Op een vraag vanuit de zaal wat te doen als Oracle toch dwars door een sales cycle van een partner heen fietst als de opportunity is toegewezen aan die partner antwoordt Reinier dat hij in die gevallen persoonlijk gebeld moet worden. Hij zal er dan persoonlijk op toezien dat alles rechtgezet wordt.

Iemand vroeg zich hardop af of sommige partners wellicht een voorkeursbehandeling krijgen. In een onderhandelingsfase om een bepaalde opdracht binnen te krijgen lag de prijs die Oracle

Oracle wil vooral samenwerken met partners die zelf het stuur in handen hebben bij het leveren van toegevoegde waarde

de ene partner berekende vele malen hoger dan de prijs voor de andere partner. Hiermee was er geen concurrentiepositie meer mogelijk. Hoe verklaart Oracle het verschil in de prijzen die aan verschillende partners worden afgegeven?

Escalatie niveau

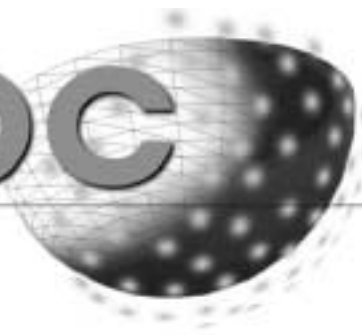
Ruud van Egtelt gaf aan dat verschillende partners in principe geen verschillende prijzen te horen mogen krijgen. Het is vast wel eens voorgekomen dat een partner die, al dan niet in samenwerking met Oracle, een hele sales cycle heeft uitgevoerd iets meer korting heeft gekregen dan een partner die dit niet heeft gedaan. De zaal vroeg zich af of het één en ander niet wordt ingegeven door de jagersdrift van Oracle. Is er een escalatieniveau bij Oracle om dit soort zaken recht te trekken? Heeft Oracle een ethische commissie?

Reinier van Grieken bepaalt uiteindelijk wie welke prijs krijgt.

od&bc

oracle developer & business club

Where Oracle-partners meet!



Hij is tegen verschillende prijzen tussen partners, omdat het chaos schept. Daarom zijn er eenduidige prijzen. Er is wel ruimte om te bepalen of de ene partner in die ene deal meer korting moet krijgen dan de andere. Als een partner het gevoel heeft benadeeld te worden kan hij altijd contact met Reinier opnemen. GCORS is echter wel leidend in het toekennen van opportuniteiten en zoals al meermalen deze avond duidelijk werd moeten partners dit systeem ook daadwerkelijk gebruiken om aanspraak te kunnen maken op deals.

Wat zou Oracle nog meer moeten doen om het commitment van partners te verhogen? De zaal reageerde met de volgende uitspraken: leads, vaker discussieavonden zoals deze business meeting, meer investering vanuit Oracle in het partnership, duidelijke partnerkeuze voor een bepaalde product-marktcombinaties, algemene naamsbekendheid van Oracle buiten de IT-branche vergroten (denk bijvoorbeeld aan de reclames van IBM).

Helder communiceren

Het bier stond al klaar en daarom werd de discussie door Morten Hjort afgesloten. Hij vatte de avond op een voor hem kenmerkende wijze samen. Morten is nu vier jaar weg bij Oracle en hij merkt dat de relatie tussen Oracle en haar partners is verbeterd. Hij weet echter niet of dat ook echt waar is, maar hij merkt het doordat het "partnergedoe" een veel seri-



Oracle's House of Lords in volle gang

euzere plek heeft gekregen bij Oracle. Oracle doet erg haar best om een serieuze invulling te geven aan de relatie met haar partners. De tip van Morten aan Oracle is om te blijven werken aan de betrouwbaarheid.

De partners kregen als overweging mee te beseffen dat zij te maken hebben met een hoog testosterongehalte binnen

Zorg dat je helder communiceert: vertel het als je het mooi vindt, maar ook als je het niet mooi vindt

Oracle. Oracle bedenkt steeds weer nieuwe dingen en verovert de wereld. Je weet zeker dat er van alles gebeurt, dat er altijd nieuwe dingen zullen zijn en dat je meegaat in een beweging die de markt ingaat. Maar hoe ga je als partner met dat testosterongehalte om? Zorg dat je helder bent in je communicatie. Kristalhelder! Vertel het als je het mooi vindt, maar ook als je het niet mooi vindt. Dit moet niet in een strijd. Partners lijken zich te schamen om iets van zich te laten horen. Ga niet in de aanval, maar bespreek. Iemand met veel testosteron moet je in heldere taal aanspreken om je begrepen te voelen.

Conclusie

Tot slot gaf Gerard Jongerhuis een samenvatting van wat die avond was besproken. Laurens Hamelink reikte de prijs uit voor beste debatteur aan Markoen Meijerink van Wildher uit Maartensdijk. Tenslotte concludeerde Ruud van Egtelt dat deze discussie hem erg positief was bevallen en dat hij dit graag zou herhalen, hetgeen werd beaamd door velen in de zaal.

Marc Berkenbosch, redactiecommissie od&bc

¹ Global Channel Opportunity Registration System; zie <http://oraclepartnernetwork.oracle.com>