

Het is goed om soms eens afstand te nemen van aloude wijsheden en eens met een frisse blik te kijken naar denkbelden die je al langer koestert. In gesprekken met mensen over Oracle en Microsoft ben ik langzamerhand, geheel tegen de gebruikelijke wijsheid in, tot de conclusie gekomen dat Oracle en Microsoft in de praktijk bij gebruikers eigenlijk helemaal niet met elkaar concurreren.

Waarom Microsoft en Oracle niet concurreren

Oracle zet zich nadrukkelijk af tegen Microsoft! Van Microsoft hoor je minder marketinggeweld, maar ook daar worden de ontwikkelingen aan de oevers van Lake Larry nauwlettend gevolgd. Vanuit het standpunt van zowel Oracle als Microsoft is het helder waarom ze elkaar scherp de maat nemen. Voor Oracle is het zowel technisch als commercieel. Technisch gesproken dreigt Microsoft al jaren om zich op het Oracle-terrein te vestigen met haar Microsoft SQL Server. Bovendien heeft Oracle al jaren het standpunt dat Microsoft een te dominante positie in de ICT-markt inneemt. Vanuit die redenering komt Oracle tot de eindconclusie dat Microsoft allereerst een markt overneemt en daarna te weinig innovatie realiseert. Als voorbeeld noemt Oracle altijd de markt voor browsers en operating systemen. Naast innovatief altruïsme zal er zeker ook een commercieel belang aan ten grondslag liggen. Voor Microsoft is het ook duidelijk waarom ze haar blikveld op Oracle richt. Microsoft kan eenvoudigweg niet meer in het

tempo blijven groeien in de markt voor operating-systemen. Microsoft is al praktisch monopolist in een markt die niet meer significant groeit. Alleen in het Verre Oosten is er nog voldoende potentieel om PC's te verkopen aan mensen die er nog geen hebben. De vervangingsvraag is eenvoudig te klein voor Microsoft. In Europa en de VS wordt de markt voor operating systemen bedreigd door Linux. Nu nog met name op de server, maar schijnbaar zal desktop-Linux in 2005 door-

Het is gewoon niet rendabel om de ene gorilla in te wisselen voor de andere gorilla



COLUMN DOOR THEO KOSTER

Theo Koster is directeur van Conclusion Communication (www.conclusion-communication.nl), een bureau voor ICT-marketing en projectcommunicatie. Zijn e-mailadres tkoster@conclusion.nl staat open voor reacties.

breken. Microsoft heeft inmiddels het hele register van trucs uitgeput: telkens nieuwe versies die niet fundamenteel verschillen en nieuwe licentiestructuren om omzet te garanderen. Microsoft kijkt dus met argusogen naar nieuwe groeimarkten zoals databases, applicaties, mobiele toepassingen, search-engines, nieuwsdiensten, games et cetera. Het is dus helemaal niet onverwacht dat Microsoft in gesprek is met SAP om te kijken of ze dat kunnen overnemen (een voorzetje voor andere kandidaten op het boodschappenlijstje van Microsoft: Siebel, salesforce.com, Sybase (!), blogcentral). Oracle en Microsoft hebben dus alle tactische redenen om elkaar goed in de gaten te houden.

Waarom dan toch de gedachte dat ze niet met elkaar concurreren? Heel eenvoudig: deze hele discussie gaat ons, de gebruiker, niet aan. Eindgebruikers worden (bewust) deelgenoot gemaakt van deze discussie tussen leveranciers. De partijen brengen de argumenten vol verve naar buiten, de pers pakt dit onmiddellijk op en zo wast de ene hand de andere. Gebruikers vinden het vervolgens leuk om zelf ook de analist te spelen (ik ook, gezien de voorgaande paragraaf) en doen deze hele discussie nog eens dunnetjes over in interne analyses en bij het koffiezetapparaat.

Maar nu even terug met de voeten op de grond. Voor de feitelijke opdracht van IT-afdelingen in organisaties, is de Microsoft/Oracle discussie van evenveel belang als de vraag of Ajax of Feyenoord de betere voetbalclub is. Met de infrastructuur van Microsoft of Oracle moeten IT-afdelingen ondersteuning aan de bedrijfsdoelstellingen leveren. Slimme IT-afdelingen bouwen zo veel mogelijk van deze informatiesystemen op eenzelfde technologiebasis om operationele problemen te voorkomen. Dat betekent dat er al snel een dominante leverancier van de infrastructuur is. Soms is de keuze heel bewust gemaakt. Soms is de keuze toevallig gegroeid. Soms is de keuze opgedrongen door een leverancier die een dominante positie heeft kunnen verwerven. In alle gevallen geldt dat er vandaag al een 'gorilla' in de lokale apenkooi is. En die gorilla zal onvermijdelijk nieuwe chimpansees uit het hok houden.

Dus wat de leveranciers ook roepen, de gebruikers hebben de keuze in het verleden al lang gemaakt. Het is gewoon niet rendabel om de ene gorilla in te wisselen voor de andere gorilla,

Oracle en Microsoft hebben vanuit tactisch oogpunt alle redenen om elkaar goed in de gaten te houden

met name als je tot de 80% van de markt behoort die uiteindelijk zowel haar systemen kan realiseren met technologie van Microsoft of Oracle (of IBM, maar die houdt zich veel rustiger). Hierbij is rendabel het sleutelwoord: het gaat immers om het rendement op de investeringen. Kortom, laat de ene gorilla maar rustig op zijn borst trommelen om de andere gorilla te imponeren: ze zitten allebei in hun eigen hok en daar blijven ze vooralsnog. Voor ICT-afdelingen is het alleen maar van belang om zakelijk rendement te leveren, niet om zich te verliezen in amateur-bespiegelingen.