

Zeilen naar het schateiland

Van Oracle 2.0 naar NavigatorXL

The Data Liberation Company noemt Scamander Solutions zich. Oprichter Ronald Kok is een Oracle-veteraan die begon bij database versie 2.0 en die zeven jaar bij Oracle gewerkt heeft. Kok sprak met Optimize over data die nauwelijks uit de database komen, het enorme aanbod aan standaard gratis functionaliteit binnen de Oracle database en over zijn filosofie met betrekking tot het bevrijden van data.

De eerste confrontatie met Oracle voor Ronald Kok was een stageopdracht bij Multihouse, het schrijven van een handleiding voor versie 2.0 van de database. Dat was bijna 25 jaar geleden, hij was net klaar met zijn HTS-informatica opleiding en het schrijven van die handleiding en het op basis daarvan geven van training was zijn eerste stageopdracht. De training was vooral gericht op dba's en SQL, wat toen nog heel hot was.

Kok: 'Database-modellering maakte deel uit van de training. Er waren geen hulpmiddelen om de data erin te stoppen, je kon geen schermpjes maken. Het was gewoon de database met wat Oracle noemde een user friendly interface. Dat was een venster waar je een SQL statement in moest typen. Ik ben nog bij de eerste *usergroup* bijeenkomst geweest in San Francisco. Larry stond daar nog zelf de kabels te patchen, daarna stelde hij zich voor. Het was een wereldwijde conferentie met 250 deelnemers, ik geloof dat Oracle toen zestig personeelsleden had. Het verhaal was opgehangen aan SQL, de eenvoud van de benadering, in vergelijking met hiërarchische databases en netwerkdatabases. Uiteindelijk werd ook in Naarden een Oracle-vestiging geopend, in een mooie villa. Dat waren wel de cowboy-tijden waarin verkopers met grote commissies via powersales hun producten aan de man brachten zonder al te veel oog voor het belang van de klant. Maar goed, dat hoorde bij het spel. Klanten vonden het ook niet erg omdat ze de waarde van het product wel herkenden.'

Consulting

Kok: 'Na vijf jaar bij Multihouse vroeg Oracle me of ik mee wilde helpen hun consulting op te zetten. Consulting werd tot

op dat moment veelal weggegeven door sales als onderdeel van de productverkoop. Klanten waren niet gewend dat er geld voor gevraagd werd. Ik heb het zeven jaar gedaan en in die tijd groeide consulting van 7 man naar 300. Het breekpunt kwam na zeven jaar. Men vond het wel erg belangrijk dat er steeds meer klanten bijkwamen, niet alleen om de continuïteit te kunnen waarborgen maar ook om de technologie te kunnen uitbreiden. Het was wel in het belang van de klant, maar het werd niet altijd zo beleefd door klanten. Mijn grootste frustratie als consultant was dat de klanten die de database geadopteerd hadden, de data volledig verlamd terugvonden. Hoe je ze er weer uit moest krijgen, daar moest je maar naar raden. Tools waren niet handig, of die data waren zo complex geworden dat niemand eigenlijk in staat was om die gegevens naar boven te trekken.'

Lag dat aan het datamodel, dat achteraf beter anders opgebouwd had kunnen worden?

Kok: 'Ik denk eerder dat het probleem was dat je honderden tabellen hebt en dat je weet dat het erin zit, maar niet meer weet waar het zit. Dat was het moment waarop de E-Business Suite werd gelanceerd bij Oracle. Dat is (nog steeds) een pakket met honderden tabellen. Dan heb je geen datamodel meer want dat is eigenlijk niet meer te volgen. Als je op een scherm iets intikt dan komt het zo uit de database van allerlei plekje, dat druppelt zo je pakket in. Op dat moment is de kans om die gegevens weer naar boven te krijgen - anders dan via de schermen - verwaarloosbaar klein. Reporting was niet krachtig opgezet.'

En third party oplossingen?

Kok: 'Er waren wel leveranciers die daar oplossingen voor boden, maar die hadden zeker niet de aansluiting op zo'n complex pakket. Ze hadden wel technologie om gegevens uit die enorme aantallen tabellen naar boven te halen, maar wat er nu bij elkaar hoort en wat niet, die kennis was er niet. Dat was een grote frustratie van de *early adopters* van dat pakket. Iets eenvoudigs als een grootboekkaart was er gewoon niet uit te krijgen.'



Handicap

Moet zoiets niet aan het begin staan van het schrijven van zulke software?

Kok: 'Het registratie was heel goed geregeld, dat was goed op elkaar afgestemd, maar bijvoorbeeld de module *Human Resources* is een andere ontwikkeling geweest dan *Finance*. Maar ja, soms heeft dat wel effect op elkaar en dan moet het wel aansluiten. In de database komt het bij elkaar, op het scherm niet, dat werd wel als een handicap ervaren. Hoe dan ook, je hebt altijd behoefte aan een integraal beeld en het zit integraal ergens in die bak van honderden tabellen.'

Maar wat deden jullie, zelf allerlei SQL statements schrijven om te proberen de dingen eruit te halen?

Kok: 'Data harken noemden we dat, proberen data eruit te halen, via *trial and error*. Natuurlijk hoorde je dat mensen iets gemaakt hadden dat werkte, maar dat werd niet gedeeld met anderen. Het was niet zozeer dat men dat niet wilde, maar het was een vraagmarkt en men nam er de tijd niet voor om het te

delen. Het was geen doelbewuste torpedering van reusability. Ik heb wel geprobeerd om dit op een succesvolle manier bij Oracle uit te bouwen. Alleen: het viel niet te boeken. Het was geen productomzet, en ook geen consulting, want er waren geen uren aan besteed. Mijn *drive* was om mensen aan een al bestaande oplossing te helpen. Die overtuiging is zo sterk geweest dat het de reden is geweest waarom ik weg ben gegaan bij Oracle.'

Kok kwam terecht bij Vertis, alwaar hij de mogelijkheid kreeg om klanten wel aan bestaande oplossingen te helpen. Alleen: er bleek weinig belangstelling voor.

Kok: 'Ik kijk daar ook met veel plezier op terug, het was een heel fijne tijd, maar het bracht mij niet verder. We zijn twee jaar bezig geweest met de hergebruik-gedachte voor veelgevraagde queries – eigenlijk een open source-achtige gedachte, hoewel dat toen nog niet bestond. Toch lukte het niet die dingen met een makelaarsfee er tussendoor te geven. Dat was geen realistisch model.'



Bent u ICT-professional of ICT-Decision maker?

Computable is de meest gelezen informatiebron voor ICT-professionals en ICT-managers in Nederland. Met altijd het belangrijkste nieuws, objectieve scherpe analyses, vacatures en onafhankelijke productinformatie. Bent u als ICT'er werkzaam, dan heeft u recht op een kosteloos abonnement.

Ga nu naar www.abonneren.nl/computable en meld u aan!

Computable, dé ICT-informatiebron

Computable

N I E U W S

Truston breidt uit met overname Wildher

ICT-onderneming Truston heeft definitieve overeenstemming bereikt over de overname van ICT-organisatie Wildher. Dit heeft het bedrijf Truston half juli bekendgemaakt.

Wildher levert en implementeert hooggekwalificeerde ICT-oplossingen en beheerdiensten. Het bedrijf, dat actief is sinds 1997, levert net als Truston producten en diensten gebaseerd op Oracle-technologie. Beide partijen zijn gecertificeerd partner van Oracle. Door de overname versterkt Truston haar greep op de Nederlandse markt. De producten, diensten en doelmarkten van Wildher zijn complementair aan het pakket van Truston. Johan van Veldhuisen, algemeen directeur van Truston: "Het producten- en dienstenportfolio van Wildher is een

prima aanvulling. Op het gebied van database- en systeembeheer wordt Truston door de combinatie met Wildher een van de omvangrijkste marktpartijen. De dienstverlening Lifecycle Marketing sluit naadloos aan op ons product ORCA en de kennis van en ervaring met Oracle Collaboration Suite is een verbreding van ons portfolio".

De overname van Wildher past bij de strategie van Truston in meer marktsegmenten de belangrijkste Oracle-specialist te worden.

Oracle's BPM-aanbod uitgebreid met IDS Scheer's ARIS Platform

Oracle heeft vandaag bekend een overeenkomst met IDS Scheer bekend gemaakt, die Business Process Management (BPM) initiatieven zal ondersteunen voor een betere samenwerking tussen business en IT te helpen bewerk-

stelligen. Oracle's BPM productportfolio, dat nu ook IDS Scheer's ARIS Platform omvatten, zal de volledige business process lifecycle ondersteunen, van modellering en simulatie tot deployment en optimalisatie over heterogene IT-systemen.

De overeenkomst omvat plannen van Oracle voor het op de markt brengen van de Oracle Business Process Analysis Suite met IDS Scheer's ARIS Platform. Oracle Business Process Analysis Suite vormt een aanvulling op Oracle's bestaande BPM producten, waaronder Oracle SOA Suite en Oracle BPEL Process Manager, en kan gedeployed worden met zowel Oracle-als niet-Oracle applicaties. Het product voorziet business-analisten en architecten met business process modeling, simulatie en publishing-mogelijkheden. Oracle Business Process Analysis Suite zal dit najaar beschikbaar zijn.



Trucje

Toevallig maakte Kok in de hal bij Oracle kennis met de producten van Noetix. Hij zette een marketingcampagne op met een heel simpel script: herkent u de vraag dat de database helemaal volloopt en dat het er niet meer uit kan? Dat was het begin van Scamander Solutions.

Kok: 'Er zijn twee vennoten bij gekomen; Gert Jan Kentie en Rens-Jan Ossewaarde. We begonnen met de verkoop van dat product. Dat was niets anders dan een semantische laag, transparant, waaronder de honderden tabellen hingen. Als je een inkooporder wilt zien bij Oracle, dan moet je gegevens uit zeker vijftien tabellen raadplegen. Als je het niet weet, zoek je je helemaal suf. Die firma Noetix had een generator geschreven die op basis van jouw instellingen bijvoorbeeld een inkooporder-view genereerde. Die transparantie was er dus ineens. Een tool om de data eruit te trekken was niet zo belangrijk omdat klanten Oracle Discoverer hadden meegekregen in de hele bundel van de business suite. Door het jaar 2000 en de euro was er heel veel pakkettenverkoop maar spoedig begon het reportingvraagstuk te groeien. Oracle heeft toen ook productontwikkeling in gang gezet, maar toen was Noetix al marktleider.

Wij hebben eigenlijk drie jaar lang heel veel plezier gehad van het product, en we hebben heel veel klanten daarmee op weg geholpen. De view generator was een heel goed stabiel product. Ik heb voldoende referenties die er nu nog steeds mee werken. Na drie jaar begon de productverkoop een beetje te tanen, want Oracle zag dat ze het gat moesten dichtten, en dat deden ze ook.'

Scamander Solutions heeft zich vervolgens op de Baan-markt begeven.

Kok: 'Die transparante laag die wij aanboden onbrak ook in de Baan-markt, daar speelde hetzelfde probleem. Veel klanten hadden een Oracle dbms. De Baan-database was een heel duidelijke database met een nette structuur, als je die database kent dan ben je er. De Baan-applicatie was een heel nette afspiegeling van het relationele model. We hebben een product gemaakt voor de Baan-markt en daarmee bereikten we hetzelfde succes. Inmiddels hadden we honderd klanten, vooral Oracle- en Baan-klanten. We zijn verder gaan kijken naar andere pakketten waar je zo'n zelfde trucje bij uit kon halen.'

Na Baan heeft Scamander solutions zich toch nog even in de SAP-markt begeven.

Kok: 'Bij de SAP-markt zijn we met de staart tussen de benen terug naar huis gegaan, een soort Titanic-gevoel, het voelde ook als een ijsberg. SAP bleek niet zo netjes om te gaan met het relationele model. SAP gebruikt Oracle gewoon als file-systeem. Je herkent de database-structuur erin met binary files die alleen SAP kan lezen, in de applicatie. Daar vond je geen data maar een structuur die alleen tot leven komt in de applicatie. SAP heeft het relationele model niet volledig omarmd. Los van de techniek was er ook sprake van een andere cultuur. De Baan-markt is een warme markt, daar stap je bij bedrijven binnen en dan zijn ze bereid om met je te praten en denken ze graag mee in het vinden van oplossingen. Bij SAP is dat heel anders, dat zijn vaak de flow-productie bedrijven, dus vloeistoffen, pharma, procesindustrie, health. Als je dan aanbelt dan moet je toch echt wel heel wat certificaten overhandigen voordat je een deur verder mag. Op zich heel begrijpelijk, doch wel frustrerend als je een oplossing in handen hebt.'

Fijnmazig

Ook dataconversie bleek een interessante markt voor Scamander solutions.

Kok: 'We hebben daar binnen Scamander een tweede *line of business* voor neergezet. Het is hetzelfde gevoel van machteloosheid dat je niet met je data kunt doen wat je wilt. Het rapporteren over het conversieproces geeft meer inzicht, en wij hebben besloten dat soort rapportage-oplossingen aan de voorkant van het project neer te zetten. Aan het eind heb je toch geen tijd meer. We hebben daarvoor een product gevonden - SmartDB, wederom in de VS. We hebben een oplossing

voor het probleem dat data uit de E-Business Suite niet goed in te passen zijn in andere systemen. We ontsluiten data, maken het eenvoudig, inzichtelijk en herleidbaar. Daarom kunnen we het ook *fixed price, fixed time* aanbieden. We hebben begin 2006 Vodafone opgeleverd, daarvoor Organon en Schiphol. Bij dit soort projecten is 1 januari vaak het moment van de waarheid: dan moet het werken. Zo nee, dan moet besloten worden weer een jaar te wachten, óf maandenlang twee systemen live gehouden worden. Dan ga je wel over je budget heen. Dat is schering en inslag, maar bij onze projecten is dat nog niet gebeurd, al was het af en toe wel zweten geblazen.'

Kok vergelijkt 'het eruit halen wat erin zit', het extraheren en converteren van data graag met een uitdrukking uit de nautische wereld.
 Kok: 'Je kunt dat goed vergelijken met een zeiltocht, ergens liggen tienduizend eilandjes en daar moeten we uitkomen, heeft iemand een kaart? Dat is nu precies die semantische laag waarop we blijven terugkomen, vooral op basis van views. Deze laag kan je uitbreiden naar ongestructureerde gegevens, zoals documenten. Vanaf Oracle 8i kan je een Google-achtige *search* uitvoeren. Die functionaliteit zit ook weer standaard in de database, inclusief fijnmazige beveiliging. Zoekprofielen kunnen gebruikersspecifiek zijn, dus kun je de assistent-boekhouder weer andere informatie laten zien dan het hoofd verkoop. Daar is Oracle sterk in. Nu is de volgende vraag: herkent de markt dit ook? Als je in een verzuilde afdeling data gaat ontsluiten, krijg je de discussie: wie zit er in mijn potje te kijken, of wie gaat waarheid ontlenen aan mijn kennis? Technisch is het echter heel goed geregeld, met Oracle's *Intelligent Secure Enterprise Search*. Het is pas onlangs geannonceerd, maar de basistechnologie bestaat in feite al vijf jaar.'

Dat die database zoveel kan en dat daar maar een fractie van gebruikt wordt, is iets wat ik wel vaker hoor.

Kok: 'Ja, dat is mijn frustratie. Ik ken Oracle vanaf versie 2.0 en als je dan ziet dat Oracle iets toevoegt en de markt herkent het niet, dan vind ik dat toch wel erg jammer en probeer ik er wel alles aan te doen om het wel herkenbaar te maken.'

Hoe komt dat toch, dat men niet op de hoogte is van de meegeleverde functionaliteit, is dat tijdsgebrek?

Kok: 'Onbekend maakt onbemind. Het is ook zo dat allerlei partijen er belang bij hebben om functionaliteit aan te bieden en niet uit te leggen dat het gratis in de database zit. Oracle is zo groot, dat wat in de database zit je bijna als open source kunt beschouwen. De database zelf wordt als commodity gezien. De move die ze gemaakt hebben is dat ze steeds meer functionaliteit aan de database hebben toegevoegd om de meerwaarde te verhogen. Maar het is niet helemaal gelukt om die meerwaarde ook te verkopen. Nou is dat niet helemaal waar, want Oracle verkoopt goed. Maar als je kijkt naar de con-

currenten, die zeggen het zit wel in de database maar voor je het wakker hebt gemaakt dan is heel complex, die spinnen daar garen bij.'

Fusion

Bij BI-producten bijvoorbeeld zie je een soortgelijk beeld als men van Oracle probeert op te hangen: ze bieden een enorme functionaliteit, maar de gebruikers willen er vaak niet aan, en werken liever met spreadsheets.

Kok: 'Bij grote ondernemingen is het *not done* dat je zelf rapporten maakt, dat wordt aangevraagd bij een centrale afdeling. Je ziet dat je op dit moment wel die gegevens ontsloten hebt, maar als je die gegevens aanreikt dan houd je geen rekening met voortschrijdend inzicht. Als je dat proces niet ondersteunt, dan haken de gebruikers af. Oracle doet er wat aan met zijn *Fusion* verhaal, daarmee kun je weer flexibiliseren. Dat is een trend, daar geloof ik ook in, maar het is nog niet zover. Kortom, er is wel het gewenste gegevensaanbod, maar niet in het juiste formaat, de gewenste combinatie. Dan zie je dat een financiële afdeling tools als MS Access gebruikt om de output van de standaard rapportages te verrijken met eigen inzichten. Dan ben je dus heel erg ver van je bron af en gaat de kwaliteit van je gegevens eronder lijden. Wat je vaak ziet is dat ze query's aanvragen aan de centrale afdeling, dan hebben ze die data en kunnen ze lekker de gegevens nabewerken. Als IT zegt: de deur is dicht, je mag niet zelf data harken, dan gaan gebruikers alternatieven verzinnen dan gaat IT erover nadenken om dat te ondersteunen. Dan ben je eigenlijk al te laat, want dan zijn er nieuwe schateilandjes ontstaan, alleen: op dat moment sta je heel ver af van de grondslag van je gegevens.'

Het nieuwste product van Scamander is Navigator XL: een product om query's te bewaren in de vorm van Excel-files, die hun data altijd uit de database halen. Op deze manier is zowel de veiligheid als de herleidbaarheid en transparantie van de data gegeven. Eén van de eerste verkoopgesprekken werd gekenmerkt door Oosterse geheimzinnigheid:

Kok: 'Een jaar geleden werd ik uitgenodigd voor een gesprek bij een CIO van een groot internationaal bedrijf. Ik had onze filosofie over het omgaan met data uitgelegd, dat je via meer sporen tot een rapport kunt komen, en dat je de technische details kan afschermen met een semantische laag. Ik ben voorstander van het uitnutten van de database, en het zo 'leeg' mogelijk houden van query tools. Leg alles wat je met elkaar wilt delen gewoon eenduidig centraal vast. Sla zoveel als mogelijk de logica (filters, groeperingen, berekeningen) in je database op – in die semantische laag, en sta meerdere tools toe voor het bevragen van gegevens, en ja, ook Excel. Natuurlijk wil je als bedrijf een standaard tool kiezen, maar de standaard mag nooit het voortschrijdend inzicht teleurstellen, danwel teveel interpretatie vrijheden bieden. Het moet elkaar versterken. Als dat



niet zo is, moet je die standaard ter discussie stellen en je afvragen of het ook anders kan. Investeer meer in kennis over je data, dan in een query tool. Dat was mijn overtuiging en die heb ik daar neergelegd. Die man - CIO – stond onder grote druk om betrouwbare rapportages te leveren. Men had al gekozen voor Oracle-technologie en ook voor een Oracle-pakket. Toen ik wegging had ik het gevoel dat het een zinloos gesprek was geweest: ik had mijn filosofie kunnen uitleggen, maar had geen moment het gevoel dat mijn gesprekspartner enthousiast werd. Toch kwam er een paar dagen later een e-mail met een opdracht, zonder dat ik zelfs een offerte had ingediend! (...later natuurlijk wel...). Het bleek dat de man zich zozeer in onze filosofie had kunnen vinden, dat hij ons op basis daarvan volkomen vertrouwde.'

Kwaliteit

Zelfs wanneer alles wel in een semantische laag wordt belegd, op de door de IT-afdeling vastgelegde manier, kunnen er merkwaardige situaties ontstaan.

Kok: 'Onlangs was ik bij zijn opvolger. Hij vroeg me: "Als ik nu kijk, heb ik één miljoen omzet, als ik een minuut wacht anderhalf en als ik een uurtje wacht twee. Hoe kan dat nou? Hetzelfde systeem waar niemand wat invoert, drie omzetten.

Mijnheer Kok, verklaart u dat eens?" Kwaadheid, machteloosheid. Zijn probleem is niet zozeer een technisch vraagstuk, maar zijn geloofwaardigheid staat op het spel. De business zegt, op basis van die output gaan wij onze business niet sturen. Als technicus kun je een antwoord op die vraag geven: dat zijn snapshots, daar zit een database tussen en een programma, dat moet afkomen. Maar met zo'n verhaal kan hij niet naar de business. In een groot bedrijf is continu discussie over de kwaliteit van de gegevens, alleen lossen ze het niet op. Aan de andere kant is die eenduidigheid van belang: wanneer is het omzet, wanneer niet. Je moet gewoon zeggen: als je op de eerste dag van de maand naar de omzet kijkt, is dat de waarheid, de dag daarna niet. Als je dat niet afspreekt dan zeg je eigenlijk: de hele maand is de waarheid, het gaat om afspraken. En dat is niet gemakkelijk, omdat op basis van druk van buiten mensen die data gaan beïnvloeden, omdat ze zelf een interpretatie geven aan die gegevens en niet zitten te wachten op een discussie'.

Tekst en fotografie: **Dré de Man.**