

Oracle heeft het laatste jaren een reeks van bedrijven overgenomen. Ik denk dat er zowel een tactische als strategische kans ligt.

Strategische Groei door tactische overnames

De tactiek van overnames

Oracle breidt op dit moment een kralenketting van softwarebedrijven. Dat is voor mij een illustratie van de stand van zaken in de markt. We zijn voor wat betreft grote informatiesystemen in een consolidatiefase aangekomen. Consolidatie gaat nu eenmaal gepaard met clustering van aanbiedende partijen. Het is eten of gegeten worden.

Met zijn kenmerkende daadkracht heeft Larry Ellison besloten om van Oracle een acquisitie-machine te maken. Hij vertrouwt erop dat de software architectuur het mogelijk maakt om op korte termijn een brede waaier van software functionaliteit min of meer samen te laten werken.

Met name analisten en de pers trekken hun wenkbrauwen op bij deze acquisitie-strategie. Rondom Oracle Open World zijn een aantal kritische berichten verschenen waarin de Oracle Fusion-integratie strategie in twijfel werd getrokken. De kritische houding van de pers en analisten is een natuurlijke rol. Toch denk ik dat Oracle-gebruikers met een gerust hart de acquisitie tactiek van Oracle kunnen aanzien.

De betekenis voor Oracle-gebruikers

Ten eerste zijn er een aantal functionele redenen waarom klanten van zowel Oracle, als door Oracle overgenomen bedrijven, zich niet echt ongerust hoeven te maken. De praktijk van databasetoepassingen loopt minimaal twee, en in realiteit wel vier jaar achter op het versiebeleid van een leverancier. Er is dus ruim tijd om de Oracle Fusion-strategie in werkende producten om te zetten.

Deze vertraging van de markt manifesteert zich op een aantal manieren. Peoplesoft-klanten zullen voornamelijk Peoplesoft-toepassingen blijven gebruiken. Doordat er in het verleden gekozen is voor bijvoorbeeld Peoplesoft werkt deze keuze als maatstaf naar de toekomst door. Indien de Peoplesoft-functionaliteit niet voldoet is een mix-and-match-aanpak voorlopig voldoende. Laat dat nou precies dezelfde aanpak zijn als toen Peoplesoft nog zelfstandig was!

Er is dus voornamelijk vraag naar volledig geïntegreerde producten. Deze vertraging biedt Oracle bovendien de ruimte om de software architectuur in orde te maken.



COLUMN DOOR THEO KOSTER

Theo Koster is directeur van Conclusion Communication Consultants, een adviesorganisatie voor IT-marketing. Zijn e-mailadres tkoster@conclusion.nl staat open voor reacties.

Zelfs als een softwarebus vandaag nog geen gemeengoed is in het datacenter, dan zal dat met een jaar of twee toch ook een geaccepteerd fenomeen zijn. Kortom de technologie is heus wel gereed voordat de markt er voor klaar is.

Deze functionaliteitsdiscussie is waar de pers en analisten zich op storten. Lukt het Oracle om op tijd geïntegreerde producten af te leveren? Maar er is ook een tactische reden waarom klanten van zowel Oracle, als door Oracle overgenomen bedrijven, blij moeten zijn deze overnamestrategie. De markt bevindt zich in consolidatie! Er ontstaan gorilla's die de markt domineren. Alleen deze zwaargewichten zijn in staat voldoende te investeren in onderzoek en ontwikkeling, lokale partners aan zich te binden en een goed ondersteunend apparaat op te zetten. Alle kleine chimpansees die om de gorilla springen maken wel een hoop lawaai, maar zijn uiteindelijk niet in staat om de markt op lange termijn goed te ondersteunen. Juist bij ERP-software is die lange termijn van het grootste belang. Kortom: je kunt je geld beter beleggen in winnaars.

De strategie achter overnames

Tot zover is het voor mij allemaal tactiek. Het zijn de dagelijkse ontwikkelingen die de verschuivingen in de markt illustreren. Zo wordt over vijf jaar nog uitmaken wie PeopleSoft had overgenomen? Volgens mij gaat het alleen maar om dat PeopleSoft is overgenomen!

Voor Oracle biedt de functionele integratie van bedrijfssoftware een kans om terug te keren naar de reden waarom dit bedrijf überhaupt bestaat. Het wordt nu speculatief, maar ik denk dat de toekomst nieuwe doorbraken moet bieden in het gebruik van informatie. Juist als de functionaliteit goed op orde is, kan onderzoek en ontwikkeling van Oracle zich richten op haar kerncompetentie: het verzamelen, ordenen en presenteren van grote hoeveelheden bedrijfsinformatie.

Ik stel me daar een geheel nieuwe informatie-omgeving bij voor. Een gebruiker creëert een functioneel profiel waar binnen hij alle relevante informatie gepresenteerd krijgt. Moderne technieken en open standaarden maken portals, extranetten en ad-hoc samenwerking eenvoudig. Denk aan een fusie tussen wiki's, RSS en business-intelligence enerzijds en de bedrijfs-

Voor Oracle biedt de functionele integratie van bedrijfssoftware een kans om terug te keren naar de reden waarom dit bedrijf überhaupt bestaat

matige logica uit PeopleSoft, Oracle Applications etc anderzijds. Mozilla is momenteel bezig dit soort domeinen te verkennen.

Daarom voorspel ik dat uiteindelijk de nadruk weer op informatie komt te liggen. De huidige fase van overname en consolidatie is niet meer dan een tussenstap.

Theo Koster