



Oracle groeit al jaren hard door. Naar verluidt haalt de Nederlandse organisatie ook al jaren haar doelstellingen. Op zich is dat opmerkelijk. De thuismarkt van Oracle, grote databases en bedrijfsbrede toepassingen, is geen markt die oneindige groeimogelijkheden biedt. Bovendien is een aantal sterke concurrenten actief. Hoe redt Oracle dat en wat zijn de toekomstmogelijkheden?

Toekomstscenario's voor Oracle

Het jaarverslag van Oracle maakt duidelijk dat een groot gedeelte van de groei komt uit aangekochte producten. De markt van 'eigen' producten blijft min of meer gelijk. Op zich is deze groei een compliment waard. Het is ontzettend lastig om in hoog tempo bedrijven over te nemen en tegelijkertijd de markt van deze nieuw aangekochte bedrijven te behouden. Je moet namelijk zowel de aangekochte medewerkers als de klanten aan je weten te binden.

Tegelijk betekent deze omzetgroei eigenlijk geen echte groei. Het gaat om aangekochte groei. Op zich kan het financieel een goede investering zijn, maar er wordt geen nieuw marktsegment geopend. Immers de klanten van PeopleSoft, etcetera, hadden hun investeringen toch wel gepleegd, ook als het niet overgenomen was door Oracle. Deze omzet is aangekochte omzet.

Overnamekandidaten van de toekomst

Inmiddels ziet de lijst van potentiële overnamekandidaten er allengs korter uit. Behalve salesforce.com is het lijstje van mid-

denklasse-overnamekandidaten dun geworden. In welke richtingen zou de overnamewoede zich nu kunnen richten?

Allereerst zou deze zich naar beneden kunnen bewegen. Naast enkele technische specialisten denk ik dan vooral aan lokale ERP-spelers met een goede dekking in lokale of regionale markten. Oracle zou daarmee regionale penetratie kun-

Stel je voor dat Oracle een versie zou kunnen maken van een high-performance database die volledig integreert met omliggende infrastructuur



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

nen verhogen. Het lastige daarbij is dat dit vaak bedrijven zijn met een sterk eigen cultuur. Ik denk dat het lastiger is die succesvol te integreren in het Oracle-conglomeraat. Bovendien dragen regionale overnames nauwelijks bij aan wereldwijde groei.

De volgende optie is dat er vooral naar boven wordt gekeken om bedrijven over te nemen. Denk aan Oracle dat SAP overneemt of zoiets. Al heel lang gaat het gerucht dat IBM of Microsoft bijvoorbeeld SAP wil overnemen. Behalve de financiële consequenties krijg je ineens ook te maken met de mededingingsautoriteiten in Europa en de VS. Hoewel financieel aantrekkelijk is dit lastig om daadwerkelijk te realiseren. Uiteindelijk vraag ik me ook af of een (bijna)monopolie op lange termijn goed is voor de ontwikkeling van de markt.

Dan hebben we ook nog bedrijven die gewoon niet te koop zijn. Mooi voorbeeld is SAS, leverancier van analytische BI-software. De aandelen hiervan zijn in privé-bezit. SAS wordt wereldwijd gerespecteerd om zijn producten, maar het bedrijf is domweg niet te koop zolang Jim Goodnight op zijn handen blijft zitten. Maar goed, uiteindelijk heeft alles zijn prijs, dus we zouden kunnen verwachten dat Oracle op termijn een aantal bedrijven uit privé-handen overneemt.

Dan is er ook nog de route van partners. Stel dat ik een lokale dienstverlener ben die een of andere verticale applicatie heeft gebouwd die mooi aansluit bij de kernel van Oracle E-business suite of JD Edwards. Waarom zou Oracle die partijen niet gewoon opkopen om zijn eigen portfolio te verbreden? Dat zou een heel nieuwe dynamiek creëren tussen Oracle en zijn (applicatie)partners! Dit scenario kan ik me heel goed voorstellen. Op de schaalgrootte van Oracle is het beter beschikbare oplossingen snel te kopen dan zelf proberen deze te ontwikkelen.

Maar al dit overnamegeweld betekent nog steeds geen echte groei. Het komt neer op financiële groei en niet op groei in de markt. Bovendien bestaat er nog een ander probleem. Zodra je een lappendeken van producten aankoopt, is het risico van onderlinge overlap onvermijdelijk. Oracle Application server versus BEA en van dat soort dingen...

Nieuwe markten

Afgelopen week las ik een interessant bericht. Oracle heeft BI Indicators voor de iPhone. Het gaat om een applicatie op de iPhone waarmee bedrijfsmatige gebruikers direct inzicht kunnen krijgen in kengetallen van hun organisatie. Het is nog een groot succes ook! Ziehier een nieuwe markt; low-end BI op smartphones.

Denk daar eens over door. Dan kom je bij low-end databases en low-end applicaties uit. Tot nu toe heeft Oracle de slag om de low-end toepassingen op de PC verloren. Dat komt volgens mij met name omdat ze er geen focus op hadden. Maar nu lijkt de PC een nieuw personal device naast zich te moeten dulden. Een nieuwe markt dus! Bovendien ontstaan er nieuwe verkoopmodellen, waarbij je geen distributeurs meer nodig hebt. Daarmee wordt de achilleshiel van Oracle in de low-end markt, het distributiemodel, ook omzeild.

Een andere potentiële markt is wat ik maar infrastructuurdatabases noem. Hoe die er precies uitziet weet ik ook niet, maar ik weet wel dat er de komende jaren enorm wordt geïnvesteerd in infrastructuur. Van IPv6-routers tot snelle internetverbindingen, van serverfarms tot netwerkbeveiliging. Voor zover ik weet, zitten daar eigenlijk geen goede databases in. Stel je voor dat Oracle een optie of versie zou kunnen maken van een high-performance database die volledig integreert met omliggende infrastructuur. Je hebt dan de beveiliging en betrouwbaarheid van Oracle in een high-throughput omgeving. Een geloofwaardige combinatie. Nogmaals, de exacte invulling ken ik niet, maar ik hoop dat het in de laboratoria in Redwood wordt bestudeerd.

Tien jaar geleden was de groei van Oracle met name te danken aan technologische innovatie waarmee nieuwe markten werden gecreëerd. De afgelopen tien jaar zijn het vooral overnames die de toon hebben gezet. Oracle heeft bewezen op beide terreinen succesvol te zijn. Nu is het wellicht tijd om deze ervaring te combineren.