



Het nieuwe jaar betekent ook een nieuwe baan voor veel mensen in Silicon Valley. Op het moment dat ik dit schrijf zijn er al een aantal duidelijke tekenen aan de wand.

St.... aan de knikker

Gartner heeft aangekondigd de voorjaarseditie te schrappen van haar bekende ITXpo technologie conferentie. Dit is geen kleinigheid; ITXpo is de plek waar Gartner haar grote analyses presenteert. Gartner claimt bang te zijn voor afname van het aantal bezoekers. Dat is deels te verklaren uit de hoge toegangsprijs. Maar vooral het feit dat er een (meer succesvolle) herfsteditie van ITXpo is, zal de echte reden zijn. Tenslotte durf ik veilig te stellen dat het aantal exposanten sterk terugloopt. Kortom: one down.

And more to come. Ook bij de analisten van de Aberdeen Groep gaat het niet zo goed. Geruchten op de weblogs claimen dat hier de analisten zelf ontslagen worden. Ik heb het niet zo hoog op het met analisten. Ik vind dat hun reputatie met name gestoeld is op de schijnbare onmacht van IT-managers om zelfstandig beslissingen te nemen. Dus als de marktvoorsers in hun kristallen bol hun eigen ondergang niet hebben zien aankomen, dan is dat veelzeggend...

Ook aan de leverancierszijde hangt de vlag halfstok. Het gonst van geruchten dat Microsoft voor eind januari een grote ontslagronde gaat doorvoeren. Het getal van 15.000 medewerkers circuleert op dit moment.

Persoonlijk denk ik dat veel afhangt van de acceptatie van het nieuwe besturingssysteem Windows7. Vooral als het geloofwaardig draait op netbook-computers, dan opent er zich een nieuwe markt voor Microsoft. Vooralsnog blijven Windows XP-gebruikers rustig op hun handen zitten en is Microsoft afhankelijk van de omloopsnelheid in de vervangingsmarkt.

Ook bij andere vlaggenscheppen van de IT-sector rommelt het. Google heeft een aantal R&D projecten stilgezet en zelfs mensen ontslagen. Hetzelfde geldt voor SAP. Ook bij Oracle zijn medewerkers niet langer zeker van hun baan. Door de recente overnames van Hyperion en BEA Systems zat Oracle sowieso al erg ruim in zijn personeelsjasje. Met name van BEA gaat het gerucht dat het personeelsbestand erg groot was.

Maar ook Oracle consultants en verkopers worden op dit moment ontslagen. De eerste ontslagronde bedroeg 500 medewerkers. Maar er is geen reden om aan te nemen dat het hierbij blijft, er zul-

len zeker nog meer mensen in Amerika, maar ook in Europa, worden ontslagen. In totaal heeft Oracle een voorziening van \$ 148 miljoen getroffen om ontslagvergoedingen te betalen.

Het boeiende is dat het allemaal bedrijven zijn met een enorme balanspositie. Zowel Oracle, SAP, Microsoft als Google hebben een enorme cashpositie. Ze kunnen probleemloos de salarissen van de ontslagen medewerkers een tijd door blijven betalen.

Waarom dan toch nu die ontslagen? Ten eerste gebruiken veel bedrijven de huidige recessie als breekijzer om meteen maar even flink tekeer te gaan. Dat zal bij Oracle, en alle andere IT-bedrijven, niet anders zijn. Ook zijn we voorlopig nog niet klaar: ik verwacht nog wel enkele ontslagrondes, met name ook in Europa. Maar wellicht zit de oorzaak dieper. Het is veelzeggend dat er gesneden wordt in consultancy- en verkoopfuncties. Aan de kant van productontwikkeling blijft het stil.

Ik denk dat bijvoorbeeld Oracle op zoek is naar nieuwe manieren om haar licenties te verkopen. Een eenvoudiger delivery-model en snellere verkoopcycli. Dat klinkt voor mij alsof men zich opmaakt voor een meer SaaS-achtig verkoopmodel. Door te blijven investeren in R&D kan de technologie gereed gemaakt worden.

Tegelijkertijd wordt er flink gesnoeid in het dure verkoopkanaal. Er komt hoe dan ook een einde aan het traditionele licentie-verkoopmodel. Momenteel lijkt alles bij elkaar te komen.

En dat biedt dan weer geheel nieuwe kansen. Want als Oracle (of Microsoft of SAP) in staat is om SaaS-licenties eenvoudig te verkopen, dan is er geen reden om aan te nemen dat een partner dat niet ook zou kunnen. Sterker nog, leveranciers zouden wel eens op zoek kunnen zijn naar partners die hier verstand van hebben. Kortom: het is nu tijd voor Oracle-partners om duidelijkheid te eisen van de leverancier en zich voor te bereiden op mogelijke nieuwe licentiemodellen uit Redwood Shores.

Theo Koster is directeur van Conclusion Corporate & Public Communication, een adviesorganisatie voor ICT-marketing.