

'Er is een andere IT-mentaliteit vereist'

CTO Frank Dorst van jubilerend Whitehorses:

Het moment leek niet slechter te kunnen zijn gekozen. John van Veen huurde een pand, zette een handtekening op de papieren waarmee Whitehorses B.V. werd opgericht en... toen zakte de markt in. De idealen – innovatieve technologie ontwikkelen in een mensgerichte cultuur – leken in rook op te gaan toen WorldOnline instortte en 9/11 de wereld veranderde. Denkend dat voor een goed bedrijf altijd emploi is werd toch doorgezet. Nu, bijna tien jaar later, heeft Whitehorses een vaste plek gevonden in de wereld van de IT-dienstverlening. We praten met CTO Frank Dorst aan de vooravond van het 10-jarig jubileum.

“Leuke dingen doen met innovatieve technologie: dat geldt nog steeds. En we hebben ervoor gekozen om dat in de IT-dienstverlening te doen. In korte tijd zijn na de oprichting goede mensen uit de Oracle- en Java-wereld aangetrokken. Oracle stelde toen namelijk al erg geïnteresseerd te zijn in Java. In het eerste jaar werd een lichte groei doorgemaakt. Dat is in de jaren daarna steeds zo gebleven. Het is een interessante markt, die altijd wel draait op goede mensen. Het probleem is dat goede IT-ers schaars zijn. Als we voor een breder technologisch werkvlak hadden gekozen waren we nu misschien wel met 60 man geweest. De combinatie van onze doelstellingen en de schaarste op de arbeidsmarkt heeft ons tot een langzame groei genoodzaakt”, zegt Frank Dorst die nu verantwoordelijk is voor de technologie, die door 25 ‘Whitehorses’ wordt uitgeserveerd.

Na zijn studie begon hij als analist/programmeur bij Oracle-partner Redwood. Deed daarna veel leuke dingen, onder andere in het buitenland, maar ging de Oracle-markt missen. “Aan de ene kant heeft het een hele sterke zakelijke basis en

een sterke visie. Aan de andere kant merk je dat de gebruikers van Oracle-technologie heel veel passie hebben voor het product. Het zijn echte ‘fans’. Er wordt natuurlijk gemopperd en geklaagd, maar de gedachte van ‘ons product’ overheerst. Dat miste ik het meeste: een grote community, waarin je met passie kunt samenwerken.”

De focus is bij Whitehorses al snel gelegd op een specifiek technologie-palet. Het eerste speerpunt was Oracle Portal, dat toen net een beetje actie begon te krijgen. “We zijn op dit vlak kennis gaan delen, gaan publiceren en presenteren. Maar we hadden vooral de wil om op een bepaald thema de beste te zijn. We zijn begonnen met Oracle Portal. Zo kregen we de eerste projecten en dat was de ‘boost’ voor Whitehorses. Deze strategie van een sterke focus op een bepaald product hebben we steeds gevolgd. Als kleine dienstverlener kun je niet op elk

onderwerp altijd de beste blijven. Als we vijf projecten goed hebben gedaan, kunnen de grote jongens het ook. En die kunnen het met twintig keer zoveel mensen”.

Thema's

Door de tijd heen is Whitehorses succesvol geweest met verschillende thema's. Naast de Portal was dat InterConnect en

later de BPEL Process Manager en de SOA-Suite. Het zijn allemaal integratieproducten. In 2011 zal de zakelijke kant van de integratie belangrijker worden met BPM-Suite van Oracle en WebCenter.

“We zijn begonnen als echte programmeer-techneuten. Nu komen we steeds vaker in contact met de business. Aanvankelijk hadden we vooral expert-diensten; nu pakken we meer projecten op. Je ziet in een mensgericht bedrijf de mensen met je meegroeien. We hebben projectmanagers, die ooit als trainee begonnen zijn. Je moet ruimte bieden aan de

**'Maatwerk wordt een
secundaire keuze.
Die visie legt Oracle
ook neer met de fusion
applications.'**

ontwikkeling van je talenten. En zo verandert je dienstverlening, hoewel je de techniek niet helemaal de rug kunt toekeren. SOA is niet uitsluitend architectuur. Ik zie SOA-projecten als integratieprojecten. Daar valt programmeren onder, het inrichten van een platform, het bouwen van schermen en het ontsluiten van businessservices. Dat is werk voor verschillende IT-ers. De solutionarchitect zet de wensen van de klant om in de fratsen van de technologische oplossing. Dat hoeft hij niet zelf te kunnen, maar hij moet wel weten hoe het werkt”.

Tot dusver koos het merendeel van de organisaties in Nederland voor maatwerk. Dat verandert heel snel. Maatwerk wordt een secundaire keus. Die visie legt Oracle ook neer met de fusion applications. Je koopt geen pakketten meer, maar processen. Dan verschuift de nadruk van je project van pakketimplementatie naar het integreren van bedrijfsprocessen en het maken van die businessservices, die het bedrijf uniek maken in de markt.

Onderscheid

“Als iedereen Oracle Fusion Apps koopt met standaardcomponenten en iedereen koopt Siebel of SAP, waar maak je als bedrijf dan het onderscheid?

Dat onderscheid zit in die kleine stukken integratie waar je kunt optimaliseren en in het automatiseren van je USP (Unique Selling Point – red.). Daar bewegen we steeds meer naartoe. Wij willen het integratieplatform neerleggen, we willen processen integreren en we willen de businessservices bouwen, die het onderscheidend vermogen creëren”, aldus Frank Dorst.

Whitehorses richt zich met deze activiteiten vooral op de onderkant van de enterprisemarkt. En het werkt volgens hem het beste bij organisaties, die een visie hebben op IT als vernieuwer en die een IT-afdeling hebben met een omvang tot zo'n 50 personen. Dan kan het impact realiseren. Bij grotere organisaties komt het vooral neer op het inhuren van medewerkers van Whitehorses om een specifieke expertise in huis te halen.

Frank Dorst: “Dat kan eigenlijk over alle industrieën, hoewel je merkt dat in bepaalde branches IT uitsluitend al kostenpost of productiemiddel wordt gezien. In het transport

bijvoorbeeld; daar wordt IT minder innovatief ingezet dan in dienstverlening of retail. IT kan overal een innovatieve rol spelen, maar je moet een directie hebben die het nut daarvan inziet. Je moet ook een sterke IT-afdeling hebben, terwijl in verschillende industrieën de IT wordt geleid door een operationeel manager. Daar zijn nog grote stappen te nemen. Bij overheden zie je overigens dat het IT-bewustzijn toeneemt. Daar heb je te maken met regelgeving, die je met IT goed naar de burger kunt communiceren.”

In haar tienjarig bestaan heeft Whitehorses niet alle projecten met evenveel succes opgeleverd. “We zijn al heel vroeg begonnen met het promoten van Java in de Oracle-community. Ik

denk dat we daar té vroeg mee waren. Oracle zelf zei in 2001 al dat Java de toekomstige programmeertaal zou worden. Wij zijn daar al snel assessments en awareness omheen gaan ontwikkelen om de Oracle-klanten te helpen. Maar op dat moment hebben we daar weinig reactie op gekregen. Je ziet dat Java nu pas echt bij klanten gaat spelen. Je kunt het niet direct een misser noemen, maar het leverde ook geen werk op”, zegt Frank nu lachend als hij terugkijkt op die periode.

“We hebben nog wel eens iets geprobeerd met security in Oracle. Daar kregen we ook

heel weinig respons op. Het bedrijfsleven had zoiets van ‘dat is toch allemaal al geregeld’.

Van Forms naar ADF

Wat betreft Oracle Forms denk ik niet dat klanten daar nu nog grote stappen in zullen zetten. Er zullen niet veel nieuwe projecten met Forms meer worden opgezet. Het zal meer een kwestie zijn van het in stand houden van bestaande Forms implementaties. We merken dat klanten hierover ook met vraagtekens zitten. Waar gaat het naartoe? Daar is geen een-op-een antwoord op te geven. We hebben natuurlijk ADF, maar dat vraagt een heel andere skillset van je afdeling. En we hebben APEX. Om te kunnen bepalen wat goed is voor een klant moet je verschillende aspecten in ogenschouw nemen, zoals de kwaliteit van de mensen op de IT-afdeling en de historie. De stap van 4GL Forms programmeren naar object oriented ADF is behoorlijk groot”.

“Als je een team hebt van tientallen of misschien wel honderden Forms-programmeurs moet je dus eerst kijken of je daar

'Je ziet in een mensgericht bedrijf de mensen met je meegroeiën. We hebben projectmanagers, die ooit als trainee begonnen zijn. Je moet ruimte bieden aan de ontwikkeling van je talenten.'

organisatorisch iets mee kunt doen. Welk percentage kan de overstap naar ADF maken? De vraag is ook wat je wilt bouwen. APEX is vooral geschikt om snel te ontwikkelen en snel functionaliteit op te leveren. We doen daar hele mooie projecten mee, maar die zijn vooral gericht op snel resultaat bereiken. ADF is veel meer een strategisch product voor klanten, waarbij je ook voor de lange termijn kiest voor een meerlaagse architectuur met een programmeertaal als Java. APEX en ADF zijn dus fundamenteel anders, al kun je ze wel in één systeem integreren”.

“De vraag: “Wat kunnen je mensen?” is echt een heel belangrijk onderdeel. Want het tekort aan IT-ers zal steeds nijpender worden, verwacht Frank Dorst. Het vinden van goede mensen, die mee willen liften en blijven leren, in zichzelf blijven investeren, dat is erg moeilijk. De universiteiten en hogescholen leveren jaarlijks te weinig studenten af en informatietechnologie is een fundamenteel onderdeel van het succes van bedrijven geworden. Je hebt daar nadrukkelijk mensen voor nodig. Concrete functies in de solutions-architectuur zijn moeilijk in te vullen. Daar blijven organisaties naar op zoek”.

Meer innovatie

Afgelopen jaren is een enorme druk op de markt geweest. Dat heeft betekend dat er weinig nieuwe projecten zijn gestart. De werkzaamheden waren vooral gericht op onderhoud van de bestaande producten en dan liefst nog met eigen mensen. Operations en beheer kun je outsourcen. Om te innoveren moet je dicht bij de klant zitten, dan is communicatie weer heel belangrijk. Eén goede consultant die met een klant kan praten en die zijn weg weet met de tools kan veel beter resultaat bereiken omdat je dan slimmer kunt werken. Dan is – in combinatie met kleine teams – ook veel winst voor de klant te behalen. Whitehorses, dat het vooral van innovatieve projecten moet hebben, ziet de toekomst zonnig in. Als de economie aantrekt neemt de belangstelling voor innovatie ongetwijfeld toe.

“Integratie zal steeds belangrijker worden. De aansluiting met de business ook. We willen in 2011 dichterbij de business gaan zitten en groei realiseren aan zowel de innovatie- als de architectuurkant.

Human dynamics zal een belangrijke rol gaan spelen: goed communiceren met de klant, samenwerken met een klant, maar ook ‘nee’ kunnen zeggen tegen een klant. Dit vraagt grotere communicatieve vaardigheden van de nieuwe IT-er.



Daar ligt zijn waarde. Want als je niet communicatief bent, kan iemand in India het ook”.

'De stap van 4GL Forms programmeren naar object oriented ADF is behoorlijk groot.'

“De afgelopen jaren hebben we veel geperfectioneerd. De dynamiek van deze tijd vraagt echter om ‘good-enough-technology’. Snelle, slimme oplossingen, die in iteraties van drie weken kunnen worden neergezet met Scrum en een agile manier van werken. Ik denk dat je daar op dit moment veel mee kunt bereiken. En daar ga ik

dan ook voor”, besluit Frank Dorst.

Robert de Ruiter is hoofdredacteur van Optimize.