

Oracle is klaar voor nieuwe technologie

En borduurt door op de 'rock-solid' database

“We hebben de afgelopen periode heel veel gedaan om klaar te zijn voor de toekomst. De organisatie is omgevormd tot een, die in verticale zin oplossingen heeft voor de meeste industrieën. Alle bedrijven hebben een eigen Enterprise Resource Planning. Het gaat er nu met name om dat je software hebt om de ERP heen. Daar hebben we gekeken op welke gebieden nog geen dominante spelers waren en hebben daarin geïnvesteerd. Aan de andere kant hebben we ook horizontale investeringen gepleegd. Enerzijds in applicaties maar ook in technologie”. Aan het woord is Johan Doruiter, Managing Director Oracle Nederland en Senior Vice President Iberia en Benelux. We spraken hem tijdens OBUG Benelux Connect 2009.

Wat betreft de applicatiekant zijn de overnames van PeopleSoft en Siebel belangrijke elementen in de strategie van Oracle om zich horizontaal duidelijker te kunnen profileren. Twijfels bij de klanten zijn grotendeels weggenomen door te garanderen dat er nieuwe versies van de gekochte software blijven uitkomen. Oracle heeft er het etiket 'Unlimited Applications' op geplakt. “Over de verkrijgbaarheid van de software in de toekomst was in het begin onduidelijkheid, maar ik denk dat we nu wel hebben laten zien dat er nieuwe updates blijven uitkomen. En dat er meer features inzitten dan destijds bij de originele leverancier. We hebben de schaalgrootte en het geld om door te blijven ontwikkelen. Tegelijkertijd brengen we software uit op basis van nieuwe technologie: open source en open standaarden. Dat komt niet allemaal in een keer uit, maar geleidelijk. En op het moment dat de gebruiker zegt ‘nu is het moment om over te stappen’, dan kan hij dat gaan doen”, aldus Doruiter.

Gebruiksklaar

“Aan open source alleen verdienen we natuurlijk geen geld. Het gaat er om wat je daar omheen levert en hoe je de producten gebruiksklaar maakt voor de industrie. Open source software is niet kant-en-klaar. De industrie zou er zelf mee aan de gang moeten gaan, maar ik denk niet dat de industrie zelf gaat klussen of hobbyen. Ik denk dat ze met bedrijven zaken willen doen

die kant-en-klare software voor hun processen kunnen leveren. Daar blijft Oracle belangrijk in. We kunnen ervoor zorgen dat verschillende software met elkaar kan samenwerken of die nu van leverancier x of van leverancier y is. We moeten ervoor zorgen dat we de beste oplossingen kiezen voor de klant. Dat was altijd al zo, maar met open source is dat nog belangrijker geworden”.

“Daarnaast hebben we onze rock-solid database en we hebben veel geïnvesteerd en zelf ontwikkeld in de integratielaag, de middleware laag. En dan heb je nog de business intelligence. Als je kijkt naar Hyperion en dat soort overnames. Al die componenten en processen en de onderliggende architectuur hebben we in huis. De uitdaging voor ons is nu om dit allemaal door te ontwikkelen. Daar hebben we een leger aan ontwikkelaars voor, zo'n 13.000 man in totaal”.



Johan Doruiter: 'De klanten zijn klaar voor SaaS'.

Licenties

“De licentiestructuur moeten we altijd goed uitleggen”, zegt Doruiter met een vette grijns als hem daarnaar wordt gevraagd. En dan serieus: “We proberen die inzichtelijker te maken door duidelijke contracten op te stellen. Voor bijvoorbeeld middelgrote en grote organisaties zijn er contracten voor een bepaalde periode – de unlimited license agreements – waarmee die organisaties software kunnen implementeren die ze denken nodig te hebben. Na een bepaalde periode, bijvoorbeeld twee of drie jaar, kijken we wat er daadwerkelijk is geïmplementeerd. Daar lopen wij weliswaar een risico mee, maar de klant heeft meer ruimte om een juiste inschatting te maken. Het geeft hem de vrijheid om op eigen tempo software te implementeren. Onze insteek is de klant bij te staan om goed gebruik te maken van de software. Het heeft geen zin de klant een bepaald bedrag te laten betalen, terwijl er aan het einde van de contractperiode nog niets is geïmplementeerd. Daar hou je een ontevreden klant aan over, die denkt: potverdikkeme ik heb zoveel betaald en er werkt nog steeds niets. De unlimited license agreements worden gesloten voor een bepaalde productset, maar bij hele grote klanten kan het gebeuren dat ze de hele productset gebruiken”.

Nieuwe technologie

Voor de overnamegolf stond Oracle bepaald niet bekend als een grote innovator. Aan verbetering van dat imago wordt hard

gewerkt. Het management ziet in dat in de toekomst goed moet worden doorgewerkt op de nieuwe technologie. In dat beeld past ook de HP Oracle Database Machine, die eind vorig jaar werd aangekondigd. Deze machine is ontwikkeld voor een optimale performance van datawarehouses. Deze HP Oracle Exadata Storage Servers ‘vervoeren’ minder gegevens door grotere pijpen en zijn daarmee het antwoord op de performance bottlenecks tussen database servers en conventionele storage.

Deze combinatie van beschikbare hard- en software maakt dat Oracle klaar is om in te spelen op de grote vlucht, die de cloud en SaaS lijken te gaan nemen. “Ik zie nu al aan de omzetcijfers dat de klanten er klaar voor zijn. De economische crisis, waar we nu in zitten, kan deze ontwikkeling nog een extra duw in de rug geven. Er is in het begin veel koudwatervrees geweest, maar ik verwacht echt dat er veel vraag komt. In ons eigen bedrijf zie ik dat ook gebeuren. Vroeger hadden we ons eigen datacenter. Nu heeft heel Oracle nog twee datacenters in de VS. Die functioneren voor 145 landen en 84000 mensen. We merken heel af en toe dat er iets meer drukte op de lijn is, als Amerika wakker wordt bijvoorbeeld, maar verder heb je er geen hinder van. Beveiligingsproblemen? Nog nooit iets van gemerkt”.