

De media schilderen de oorzaken van de kredietcrisis met woorden als hebberigheid, hufterigheid en hooghartigheid af. De 'bankers' zijn plots 'bangsters' geworden, die onze pensioenvoorzieningen verkwanseld hebben. Onze 'x % Time Method', gedurende je werkzame leven sparen voor je inactieve jaren, heeft weinig rendement opgeleverd. Het wordt doorwerken tot je 67ste.

Naar de cloud en meedelen in de winst

Kansen en de kredietcrisis in context

Er zijn natuurlijk aanvullende oorzaken, zoals digitalisering, de popularisering van het aandelenbezit en globalisering, die de effectenmarkten steeds beweeglijker hebben gemaakt. Mijns inziens is de belangrijkste reden echter de 'overkill' aan data, de supersnelle manier waarop die data de consument bereikt, de snelheid waarmee die erop reageert, en het onvermogen om data goed in context te zetten.

Het bedrijfsleven, inclusief banken en verzekeraars, werken 'record based' en nog een beetje 'high touch' (contact tussen mensen in plaats van contact via de computer of met een 0900-bankier van € 0,10 per minuut waarbij de klant de eerste 10 minuten naar een computerstem moet luisteren en de instructies van die stem op moet volgen om überhaupt een menselijke stem aan de telefoon te krijgen). De klanten, consumenten, werken al lang 'search based' en 'high tech'. Een 'run on the bank' gaat tegenwoordig digitaal. Het grote commerciële succes van de ING, ING Direct, blijkt de achilleshiel van het concern. Honderden miljarden die met een muisklik weggehaald kunnen worden. Daar kan zelfs Wouter Bos niet tegenaan financieren.

Als reactie zien we dat klein en flexibel weer in is en 'too big to fail' uit. Men gaat downsizen, concerns worden weer afgebroken, met alle consequenties van dien.

Het grote probleem van vandaag is het in context plaatsen van data. Nog maar circa 20% van de gegevens is gestructureerd en alhoewel iedereen kan googelen, kunnen slechts heel weinig mensen goed zoeken.

Onderzoeken leren dat 50% van de medewerkers

tegenwoordig kenniswerkers zijn en dat die 25% van hun tijd besteden aan het zoeken naar de informatie die ze nodig hebben om hun werk goed te doen. En dat ze in 1/3 tot 50% van de gevallen niet eens vinden wat ze zoeken. Wat ook helpt is dat medewerkers binnen financiële instellingen tegenwoordig horizontaal carrière maken. Maximaal 3 jaar op een functie en dan weer een andere. Het gevolg is dat er teveel medewerkers zijn die iets weten van alles en nagenoeg geen medewerkers die specialist zijn, alles van niets weten.

Om de relevante informatie uit de verschillende silo's te halen, waarin de gegevens van de mensen, de processen en de klanten geadmistreerd worden, is er een complete en kostbare industrie ontstaan. Naast de meest gebruikte BI-tool, Excel, kennen we Datawarehouses, SOA's, Enterprise Service Bus architecturen etc., wie kent de woorden niet. Goudgeld is en wordt er nog steeds aan uitgegeven. Maar BI is nuttig, de mogelijkheid om cijfers te kunnen analyseren vanuit verschillende dimensies is noodzakelijk.

EIM

Waar BI orde en verbinding aanbrengt in gestructureerde informatie (data), organiseert Content Management ongestructureerde informatie. Beide soorten informatie zijn nodig voor organisaties om in staat te zijn gefundeerde beslissingen te nemen en kunnen niet (meer) als losstaande vakgebieden worden beschouwd. Het vakgebied dat BI en ECM samenbrengt, heet Enterprise Information Management (EIM).

De grote spelers hebben hier al op voorgesorteerd. Zo kocht Oracle Hyperion voor \$ 3,3 miljard, IBM



Robert Stamsnijder
is zelfstandig adviseur.

Cognos voor \$ 4,9 miljard en SAP Business Objects voor \$ 6,8 miljard. Tijdens, voor en na de voornoemde acquisities zag je al overnames van kleine bedrijven die zich hebben gespecialiseerd op ongestructureerde informatie. De grote BI-spelers zijn allemaal een 'Unstructured Information Management Architecture' aan het ontwerpen/bouwen en voegen Enterprise Search en Content Management toe aan hun productenportefeuille.

Technologisch Darwinisme

Het is snel gegaan, de ontwikkeling van de techniek. Iedereen herinnert zich het nog wel, die oude groene schermen die aan de mini of het mainframe hingen. Toen kwam Client/Server, waarmee u op kantoor nagenoeg zeker nog werkt. Werkte prima, een Pentium Pro processor van Intel kon in 1995 al 300 miljoen keer per seconde optellen en aftrekken. De in januari 2008 geïntroduceerde Intel Core2 Quad processor kan dat 59 miljard keer per seconde. Ruim 196 × zo snel. Met al die rekenkracht moet je wat doen en wat is dan handiger dan applicaties geheel 'browser delivered' te maken en de data lekker in de Cloud te parkeren.

Het doel van Google is om alle informatie wereldwijd toegankelijk en bruikbaar te maken. Buiten en binnen de vuurmuren van organisaties. Daarvoor zijn en worden tientallen initiatieven ondernomen en ondersteund.

Google biedt alle bouwstenen die er nodig zijn om de meest vooruitstrevende EIM-toepassingen te bouwen. Search Appliance en OneBox om zowel data als content te zoeken. Web Toolkit en de Visualization API's om efficiënt de gevonden resultaten 'browser delivered' te presenteren. Apps Engine om gebouwde applicaties in de Cloud te draaien etc.

Allemaal met Java

Het leuke is dat het met de introductie van GWT 1.6 en de Google Plugin voor Eclipse allemaal met Java kan. GWT was al de ideale omgeving om MashApps te bouwen. Java-applicaties met AJAX-componenten worden door de crosscompiler GWT gehaald en het resultaat zijn zeer hoogwaardige en snelle JavaScript front-end applicaties. Was voor Apps Engine nog Python nodig, het kan nu met Java. Het 'reverse engineeren' van bestaande applicaties neemt circa 1/20ste van de code, circa 1/100ste van de tijd en levert toepassingen op die 10 × keer minder netwerkverkeer genereren.

Je hebt Open Source participanten en gebruikers. De laatste hebben er veel plezier van. Code voor het oplossen van (deel) problemen of tools die dat voor je doen zijn snel gevonden en de gebruikers rest slecht het 'lijmen' van de voorgekauwde oplossingen tot een goede eindgebruikerstoepassing.

Wat altijd opvalt is dat participanten weinig van en voor hun inspanningen terugzien. Natuurlijk, je bent trots op je bijdrage en krijgt erkenning van

een kleine groep vakbroeders die de inhoud hebben om te waarderen wat je gedaan hebt. Rijk wordt je er niet mee en een bijdrage aan je pensioenvoorziening wordt ook niet geleverd.

Een taboedoorbrekend businessmodel

Daar wordt het tijd voor. Door de crisis wordt er door het bedrijfsleven even niet geïnvesteerd om de spagaat tussen High Tech en High Touch goed te dichtten. Na de crisis heeft men de middelen hard nodig om weer groei te financieren, voorraden die nu afgebouwd worden weer op te bouwen etc. Daarnaast is het bedrijfsleven de wet van 3 zat. Het neemt 3× zo lang, kost 3× zo veel en biedt uiteindelijk maar 1/3 van de beloofde functionaliteit.

Laatst hoorde ik van een nieuw initiatief www.BI-United.nl, een netwerk voor BI-freelancers, een man of 50. Kennis delen, elkaar helpen, proberen uit de klauwen van de kostbare bemiddelingsbureautjes te blijven en een betere kwaliteit aan de klant te bieden. Snel en blij gekeken. Uitstekende vaklieden waar echter geen 'disruptive' technologie vandaan gaat komen. Maar het idee spreekt aan, waarom al die nodeloze overhead, dure directeuren, aandeelhouders die dividend willen, account executives, vergaderen etc. Gewoon met je vak bezig zijn.

Het 'bootstrappen' (*1) van nieuwe toepassingen, technologieën, is tegenwoordig zeer goed mogelijk. Partijen als Google bieden een 'freemium' (*2) model waardoor het gemakkelijk is om gratis bèta applicaties te lanceren. Ook Open Source helpt natuurlijk geweldig. Cross-cloud, publieke, private en hybride cloud applicaties zijn mogelijk. De intelligentie zit in de MashApp.

Verder zijn er genoeg (*3) samenwerking- en ontwikkelomgevingen waarbinnen efficiënt virtueel samengewerkt kan worden.

Tot slot is er een geweldig bestaand assortiment aan dankbaar gebruikte en duur betaalde legacy applicaties die op geen enkele wijze gebruik maken van Web 2.0 mogelijkheden. Waarvan een groot aantal bedrijfsgrenzen overschrijdende systemen die erom smeken om naar de cloud overgezet te worden en uitgebreid te worden met Web 2.0 functionaliteiten. Die kunnen dan vanuit de cloud aangeboden worden waarbij de gebruikers naar gebruik kunnen betalen en niet eerst fors hoeven te investeren.

Afsluitend

Rest alleen om een groep gepassioneerde en capabele Java deskundigen bij elkaar te krijgen die 10 tot 20% van hun tijd willen investeren in het mee ontwikkelen van applicaties. Geen uurtje × factuurtje, maar een aandeel in de bruto inkomsten die de applicatie gaat genereren. Net zolang als die inkomsten binnenkomen. Zodat partijen elkaar scherp houden.

Geen uurtje factuurtje, maar een aandeel in de inkomsten die de applicatie gaat genereren.

1. Bootstrapping is het grotendeels zelf financieren van uw onderneming. Zuinig leven, interen op spaargeld, een tweede hypotheek, de creditcard misbruiken, een deeltijdbaan, thuiswerken, tweedehands kantoormeubilair, het hoort er allemaal bij. Geen gemakkelijke start, maar wel een waarbij u alleen verantwoording aan uzelf af hoeft.
2. Gratis tot 500MB opslag en circa 5 miljoen paginaweergaves per maand.
3. Voorbeeld: www.atlassian.com.