

ORACLE ONDERSTEUNT KLANTEN EN PARTNERS IN CLOUDMIGRATIE

Meekijken met de handen aan de knoppen

De pandemie heeft de noodzaak om digitaal te transformeren alleen maar duidelijker gemaakt. Niet alle bedrijven zijn daar echter klaar voor. Oracle heeft daarom de dienstverlening van zijn consultancytak beschikbaar gemaakt om klanten en partners te helpen bij de start van hun cloudmigratieprojecten. Kosteloos. *Tekst: Michiel van Blommestein*

Wie denkt dat Oracle een echt productenbedrijf is dat zich alleen bedient van zijn database en zijn ontwikkelaarsteam, heeft het volgens Wilfred Scholman, Country Leader bij Oracle Nederland, niet bij het juiste eind. Constante innovatie is immers pas een succes als de eindklant zijn doelen ermee behaalt, zo zegt hij. "Natuurlijk zijn cloud en security zeer belangrijke innovaties. Maar een project is pas een succes als de klant het ook daadwerkelijk gaat inzetten." De vraag dringt zich dan op: waar haal je de kennis vandaan om de nieuwe technologieën daadwerkelijk toe te passen?

"Voor security kun je bijvoorbeeld geen geitenpaadjes nemen. Dat moet je goed implementeren", zegt Scholman. Daarom heeft Oracle een flink aantal specialisten vrijgemaakt om klanten en partners te ondersteunen. "Non-billable", maakt Scholman duidelijk. "In de meeste gevallen krijgen klanten tussen de tien tot vijftig dagen ondersteuning om iets op te leveren. Soms zelfs langer. Samen met de partner schrijven we een statement of work, en Oracle gaat ook een verplichting aan met de klant om een deel van de on-premise technologie naar de cloud over te brengen."



Samara Lalmy, Cluster Leader bij Oracle

Een project is pas een succes als de klant het ook daadwerkelijk gaat inzetten

Kennis en ervaring

In het jaar dat Oracle dit doet, blijkt dat het eenvoudiger voor klanten is om projecten te beginnen. Klanten en partners leren zo bij. "Partners doen al veel aan kennisopbouw en certificeringen. De capaciteitsproblemen in de markt en de behoefte aan ervaring zijn dusdanig, dat we die voor onze kosten inbrengen."

Samara Lalmy, als Cluster Leader bij Oracle verantwoordelijk voor Alliances en Channel Benelux, voegt eraan toe dat de innovatieslag bij projecten erg groot is geweest. "Je merkt bij partners dat het erg prettig voor ze is mee te kijken terwijl ze met de handen aan de knoppen zitten", zegt Lalmy.

Scholman benadrukt dan ook dat het echt de bedoeling is dat partners de projecten uiteindelijk overnemen. "We voeren op deze manier één, twee, soms drie migratieprojecten uit", zegt hij. "Als het draait en we een deliverable hebben, stappen wij opzij en pakt de partner het verder op." Voor die eerste projecten levert Oracle naast een Cloud Success Manager ook een architect en eventueel een teamleider. Belangrijk is daarbij dat de partner vanaf het begin betrokken is. En ook wanneer de verdere roadmap vastligt,



Wilfred Scholman, Country Leader bij Oracle Nederland

60 procent van de data in Nederland draait in een Oracle Database

blijft het contact, zegt Lalmy. "De samenwerking is al nauwer geworden door deze situatie, maar hij is ook nog nauwer geworden door onze cloud practices. De aanwezigheid van een Cloud Success Manager geeft onze partners ook een single point of contact."

Transformatie

De vele verschillende vormen van digitale transformatie biedt een grote uitdaging voor het definiëren van projecten. Maar uiteindelijk zit de grootste gemene deler bij alle transformaties om de bottlenecks in processen weg te werken. "Iets on-premise hebben en het in de cloud willen zetten, is niet altijd een digitale transformatie", zegt Scholman. "Maar als je handmatige handelingen uit een proces weet te vervangen door automatisering, dan is het wel een digitalisering. Maar vaak gaat de versnippering van data gewoon door. Daarom zien wij data als dat wat centraal staat. We bekijken het op een manier waardoor innovaties plaats kunnen vinden."

Daarbij is het belangrijk dat de data en datamanagement ook voor de

volgende transformatie een centraal punt blijft.

Juist met het ook op die langere termijn heeft Oracle begin vorig jaar een cloud-regio in Amsterdam geopend. "Er is misschien een beperkt aantal bedrijven dat de data per se in Nederland bewaard wil hebben, maar een groot aantal wil het wel binnen de Europese zone houden", zegt Scholman. "We hebben daarom redundancy nodig tussen Frankfurt, Frankrijk en Amsterdam. Bedenk dat 60 procent van de data in Nederland draait in een Oracle Database, en 25 procent van al het internetverkeer gaat door Nederland. Om de snelheid van de Oracle Database in de cloud echt te benutten, moet je het datacenter hebben op het knooppunt van de data en het netwerk. Anders bouw je latency en kosten op." Hij voegt eraan toe dat bedrijven die nieuwe technologieën als 5G willen inzetten al helemaal geen latency mogen hebben.

Azure en data

Met dezelfde gedachte biedt Oracle ook directe koppelingen aan met

Microsoft Azure. Cloudverbindingen laat Oracle over aan klanten, maar dat brengt wel extra security-uitdagingen en een complexer SLA-model met zich mee, legt Scholman uit. "Wat we hebben gedaan met de Azure-koppeling met Oracle is dat je wederzijds toegang krijgt tot services."

Een voorbeeld van hoe Oracle ondersteuning biedt, is de samenwerking met het Luxemburg gevestigde Soho Media Solutions, een ISV-partner die zich specialiseert in het versturen van real-time data vanuit sportwedstrijden, deze verzamelt en verder verspreidt. "Zij werken met zowel Oracle als met Microsoft Azure", zegt Lalmy. "Daardoor kunnen ze gegevens supersnel doorgeven, wat anders onmogelijk was geweest. Daarnaast kunnen ook start-ups aan de gang om de data aan te wenden, omdat de kosten lager liggen." Het is volgens Lalmy een duidelijk voorbeeld van hoe een bedrijf data niet alleen inzet om zijn kernactiviteiten uit te voeren, maar ook om deze uit te breiden richting innovatieve nieuwe projecten.

Nog lang niet alle Nederlandse klanten zitten al in de cloud, en een doel blijft om meer van hen richting de Oracle Cloud te helpen. Daarnaast wil Oracle zich nog meer gaan richten op de service delivery van partners.

"Je ziet dat Oracle niet alleen intern het compensatiemodel heeft aangepast, maar ook naar onze partners toe", zegt Lalmy. "In plaats van alleen vooraf, bieden we ook tijdens het gebruik door eindklanten incentives voor de partners." Bovenop het cloudplatform blijft de Oracle Database de backbone van het bedrijf. "We hebben in 2018 de Autonomous Database aangekondigd, databasetechnologie die we zowel on-premise als in onze cloud leveren. Die schaaft zichzelf, patcht zichzelf en beveiligd zichzelf, en is ook nog eens serverless", aldus Scholman. ■