

The DOC scheidt helderheid over Oracle's strategie voor de toekomst

The DOC BV

In 1999, toen het bedrijf werd opgericht, zal The Dutch Oracle Company (The DOC) hier en daar wel wat wenkbrauwen hebben doen fronsen. Het klinkt tenslotte wel wat aanmatigend om je bedrijf min of meer als het Nederlandse alternatief voor de grote database- en applicatieproducent te profileren. Maar oprichter en directeur Bram van Oosterhout zegt hierover het volgende: "Mijn ervaringen bij grote en middelgrote ondernemingen hebben me geleerd dat automatisering zo ingewikkeld is geworden, dat je alleen succesvol kunt zijn als je je specialiseert. Daarom hebben we ons vanaf het begin toegelegd op het implementeren, beheren en onderhouden van Oracle-databases en Oracle-applicaties." Hij motiveert die keuze door te stellen dat Oracle op het gebied van databases en daarop gebaseerde applicaties een wereldstandaard is. En ja, als je dan zo'n duidelijke keuze maakt voor dienstverlening in de Oracle-markt, dan kan je dat het best ook meteen maar in je naam duidelijk maken.

Oracle-erkenning

Hoewel The DOC feitelijk nog

The DOC is helemaal gespecialiseerd in Oracle®. Als Certified Oracle Partner kijkt het bedrijf kritisch naar nieuwe ontwikkelingen en adviseert het klanten. "De strategie van Oracle maakt veel gebruikers zoekende", aldus Bram van Oosterhout, directeur van The DOC. "Wij helpen hen helderheid en duidelijkheid te krijgen."

een jong bedrijf is, heeft het in korte tijd een goede reputatie opgebouwd. Dat blijkt onder meer uit de indrukwekkende klantenlijst, waarop de namen van banken, vervoersbedrijven, verzekeringsmaatschap-

Oracle University. Meer recent is de uitnodiging van Oracle Nederland aan The DOC om samen, middels enkele seminars, de Nederlandse Oracle-gemeenschap meer duidelijkheid te bieden over Oracle Fusion

"The DOC zal klanten duidelijk informeren hoe Oracle door middel van Fusion Middleware verschillende softwarepakketten gaat integreren."

pijen, handel en industrie prijzen. Mede dankzij dergelijke aansprekende klanten zag The DOC in 2005 de omzet met achttien procent groeien.

De goede reputatie blijkt ook uit de erkenning die The DOC van Oracle kreeg, dat het bedrijf al jaren geleden benoemde tot Oracle Certified Partner, maar bovendien certificeerde als trainingspartner van de

Middleware. Dit is de verzamelaar van een hele reeks producten die de integratie van verschillende softwarepakketten moet vereenvoudigen.

"Oracle heeft de afgelopen jaren een aantal belangrijke softwareproducenten overgenomen, waaronder J.D. Edwards, PeopleSoft en recentelijk Siebel", legt Van Oosterhout uit. "Voor gebrui-

kers was het nog niet duidelijk welke stappen Oracle gaat zetten om tot integratie van die pakketten te komen." Inmiddels heeft Oracle in februari daarover meer duidelijkheid gegeven. De oplossing is Fusion Middleware. Daarmee moet de integratie mogelijk worden tussen enerzijds de applicaties van de overgenomen softwareproducenten en Oracle's eigen applicaties en anderzijds de database. "Hoewel nog lang niet alle plannen van Oracle kristalhelder zijn, is ons duidelijk dat de introductie van Fusion Middleware grote gevolgen zal hebben. Door deze integratiesoftware wordt het bijvoorbeeld mogelijk om alleen die onderdelen of modules van een FIN-, ERP-, CRM- of HRM-pakket te gaan gebruiken die echt benodigd zijn."

Dit zal op twee gebieden gevolgen hebben. Organisaties zullen behoefte hebben aan kritische analyse en advies omtrent de voor hun bedrijfsvoering benodigde modules. "Voor nu en voor de toekomst. Wij proberen bewust vanuit onze technische kennis een brug te slaan tussen de realiteit van vandaag en de toekomst. Het is voor ons dan ook zeer belangrijk



Bram van Oosterhout

dat we vanaf het begin de ontwikkelingen rond Oracle Fusion Middleware op de voet volgen.”

Beheer op ieder gewenst niveau Fusion Middleware zal daarnaast ook gevolgen hebben voor het beheer van Oracle-omgevingen, verwacht Van Oosterhout. “De geïntegreerde onderdelen zullen een nieuwe aanpak van beheer vereisen. Meer en meer zal bij nieuwe wensen en/of eisen gekeken worden of er een oplossing

voorhanden is die past in de gekozen architectuur.” Kortom, ook daarmee denkt The DOC huidige en nieuwe klanten goed van dienst te kunnen zijn. Aan de ene kant omdat het bedrijf met zijn kennis over integratieproducten vooroploopt. Aan de andere kant omdat het onderhoud en beheer van Oracle-omgevingen altijd een van de specialiteiten van The DOC is geweest. “Het vreemde is dat onderhoud en beheer van databaseomgevingen nog steeds vaak de sluitpost is op

de begroting.” Het belang ervan wordt onderschat, terwijl juist de Oracle-omgeving vaak cruciaal is voor de kritische bedrijfsprocessen.

In zijn portfolio heeft The DOC een aantal verschillende beheersdiensten. Eén daarvan

is ‘de strippenkaart’ die al in 2000 werd geïntroduceerd. Deze oplossing geeft klanten de mogelijkheid om incidentele werkzaamheden op het gebied van beheer tegen minimale kosten af te nemen.

Aan de andere kant van het spectrum staat de optie om gebruik te maken van het Remote Services Center van The DOC in Weert. Van daaruit beheren database- en applicatiebeheerders van The DOC op gestandaardiseerde wijze de Oracle-omgevingen van klanten. “Uiteraard leggen we van tevoren in een ‘service level agreement red or green’ helder vast wat klanten van ons kunnen verwachten ten aanzien van de performance en de uptime”, aldus Van Oosterhout. “Desgewenst kunnen klanten door uitbestede beheer ook sneller van vernieuwende technologie van Oracle gebruikmaken.” Bijvoorbeeld van Oracle’s Fusion Middleware.

The DOC BV (Dutch Oracle Company)

Dorpsstraat 142, 3991 BZ Houten
 Postbus 295, 3990 GB Houten
 Telefoon: (030) 635 82 66
 Fax: (030) 635 82 65
 E-mail: info@thedoc.nl
www.thedoc.nl