

Niks scharrelen in de marge

'Scharrelen in de marge' kopte het artikel over de vraag naar open source dienstverlening (Computable 18 mei, pagina 14). Daarin stelt Sjaak Brinkman dat het businessmodel vaak debet in aan het niet goed tot zijn recht komen van kleiner dienstverleners op dit gebied. Vicus eBusiness Solutions-directeur Luuk Rovers en Cor Nouws, eigenaar van Nou&Off, zijn het niet eens met Brinkman.

Juist veel dienstverleners

Uit (intern) onderzoek, dat in 2006 in samenwerking tussen Vicus eBusiness Solutions, Stichting Garantie Open Source Software en Hogeschool van Utrecht is gehouden, komen opmerkelijke cijfers naar voren. Er blijkt een enorme hoeveelheid dienstverleners in de markt te zijn voor de ondersteuning van open source producten. Het onderzoek is gehouden onder 224 bedrijven en samen ondersteunen zij ruim tweehonderd open source producten. Gemiddeld wordt elk product door 4,5 dienstverleners ondersteund. Een aantal producten (bijvoorbeeld Apache, Linux, MySQL, OpenOffice.org, Eclipse, Tomcat, PHPbb, Typo3, SugarCRM) wordt ondersteund door een fors aantal dienstverleners, terwijl er enkele uitzonderingen zijn die door slechts één dienstverlener wordt genoemd.

Gewoon anders

Het is even wennen, zowel voor de dienstverlener als voor de klant. We moeten vaak uitleggen waarom onze offertes soms wel 80 procent lager zijn dan de offertes van sommige commerciële aanbieders. Bijvoorbeeld omdat er geen licentie voor database-servers hoeft te worden betaald.

We bieden traditionele ict-diensten

als projectmanagement, business consultancy en implementatie tegen marktconforme tarieven. Daarnaast bieden wij de open source producten per stuk of in samenhang (geïntegreerd) aan als Software as a Service al dan niet met een specifiek branchemodel; men betaalt ons dan voor het online ter beschikking stellen, het actueel houden van de software, back-up, training en de servicedesk. Omdat de softwarelicentie niet betaald hoeft te worden kunnen wij dat tegen concurrerende prijzen doen. Zowel grote als kleine organisaties kunnen daarvan profiteren.

Uiteindelijk zijn wij een 'gewoon' ict-bedrijf met focus op open source software. In eerste instantie kijken we naar de gewenste oplossing, daarna of dat met open source is in te vullen. Zo niet, dan adviseren we om alsnog een commercieel pakket of maatwerk te overwegen óf een combinatie. Wij verdienen niets aan softwarelicenties. Steeds meer klanten beseffen dat en zijn bereid daar rekening mee te houden; bijvoorbeeld door eerst een voorstudie, proof of concept of pakketselectie te financieren.

Het gros van onze klantenkring bestaat uit ondernemingen met vijf tot honderdvijftig medewerkers. Wij zien een trend dat ook grotere orga-

nisaties zoals Albert Heijn en Euronext juist wel kiezen voor open source software. We zien dat men ook voor kritische bedrijfsprocessen als relatiebeheer (crm), documentbeheer, business intelligence en servicetoe-passingen kiest voor open source.

Dat eenmansbedrijven vaak niet bereid of in staat zijn om goede dienstverlening te betalen heeft mijns inziens weinig te maken met open source. Commerciële software gebruiken ze ook niet of illegaal, óók zonder ondersteuning.

Een paar factoren zijn in mijn optiek doorslaggevend voor opdrachtgevers om een dienstverlener te kiezen. In de eerste plaats wil men een dienstverlener die het ict-vak verstaat. Ervaring met projectmanagement, business- en ict consultancy, software engineering en architectuur. Onze medewerkers komen uit het bedrijfsleven en kunnen op niveau meepraten en adviseren over techniek, business en implementatie. Veel opensourcebedrijven richten zich op één of enkele open source-

producten, die zij vaak tot in de finesses kennen. Wij werken veel met deze collega's samen om onze klanten te voorzien van een goede oplossing. Wij vervullen hierin een regiefunctie.

Wellicht zijn wij een van die andere weinige succesvolle opensource-dienstverleners. Wij doen het met veel plezier, zijn winstgevend en zoals het er nu naar uitziet zullen wij alleen maar groeien. ■

LUUK ROVERS,
VICUS EBUSINESS SOLUTIONS



Veel opensource-dienstverleners scharrelen niet in de marge, vindt Luuk Rovers van Vicus eBusiness Solutions. Zij pikken meer dan een graantje mee en hebben nu al een goed belegde boterham. Dat kan bij verdere acceptatie van open source alleen maar beter worden.