

Voor u ligt de eenmalige uitgave van de Oracle Times. Een speciale uitgave ter gelegenheid van de kick-off van de Leave your Footprint campagne van Oracle. Deze krant bevat zo'n beetje wat de meeste kranten bevatten:

nieuws, nieuws, nieuws en nieuws. Over allerlei Oracle gerelateerde zaken. En we hebben interviews. Interviews met professionals die ons wat te vertellen hebben. De professionals komen uit drie belangrijke segmenten: 2 Oracle partners: Axi en VX

Company, de nieuwe Oracle distributeurs Avnet en Tech Data Azlan. En het Oracle Alliances & Channels Nederland team. Wij wensen u veel leesplezier met deze unieke Oracle Times! Het Oracle Partner Team

Wereld houdt adem in voor eerste footprint

By: Steven Springfield, Published: February 15, 2011

Terwijl de economie voorzichtig aantrekt en er weer volop kansen lijken te komen voor IT Sales, zet Oracle Nederland een krachtig middel in om zijn sales partners scherp op scherp te zetten. Alle ogen zijn gericht op de mensen die het nu moeten gaan doen.

In de Leave your Footprint campagne, die vandaag officieel wordt afgetrapt met een wervelende kick-off, laat Oracle Nederland zijn partners zien wat extra inzet allemaal kan opleveren. Leave your Footprint is stimulans, training, extra marketingbudget en kans op een trip naar New York City in één. De hoofdmoot wordt echter gevormd door het Oracle Sales College. De specialisten van Oracle ontwikkelden

voor hun sales partners 4 zg. tracks waarin hen de laatste inzichten en fijne kneepjes worden verteld op het gebied van product value en storytelling. Als de sales partners één track met goed gevolg hebben doorlopen maken ze kans op een extra budget voor hun marketingplannen. Daarbij komt de kwalificatie voor een inspirerende reis naar onze stad, waar ze op allerlei manieren in de watten zullen worden gelegd.

Het is de bedoeling van Leave your Footprint dat de deelnemende Sales partner laat zien wat hij in zijn mars heeft. Oracle werkt zoals bekend graag samen met winners en daagt zijn partners uit om hun voetafdruk achter te laten bij prospects, klanten én collega's. Het wachten is dan ook op de eerste sales partners die hun stempel zetten, zich onderscheiden en ons gaan verbazen.



Bas Diepen is Sr Sales Manager Alliances & Channels Technology Nederland



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?

Een complete footprint, dat is wat ik achter laat. Ofwel gezamenlijk voor onze partners en Oracle maximale kansen uit onze complete stack benutten.

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Het resultaat van dit unieke programma is een volledig uitgerust, getraind en succesvol Sales Channel. Een Channel dat niet alleen bekend is met onze Sales

methodologie en de waarde van het Oracle portfolio voor onze klanten, maar dit ook onderscheidend en succesvol kan presenteren.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?

Tiger Woods, de beste golfer van de wereld. Lijkt me geweldig om eerst samen 18 holes te lopen en wat tips&trics voor een beter golfspel te ontvangen. Daarna op de 19de van Pebble Beach heerlijk eten. Ik zou zeggen de verliezer betaalt!

Wat is je favoriete Amerikaanse gerecht?

Orange Chicken, te verkrijgen bij Panda Express! Heerlijk zacht van buiten en zoet en pittig van smaak, mmmmm.

Als OPN Specialized Partner op een voetstuk bij Oracle en op nr. 1 bij uw klanten

By: Carrie Ross, Published: Februari 15, 2011

Het Specialized Partner programma is misschien wel de grootste stap vooruit in de ontwikkeling van het OPN. Het gaat hier om specialisatie door differentiatie en om scoren op concurrentiekracht.

Elke partner uit het Oracle Partner Network heeft de mogelijkheid om Specialized Partner te worden. Zijn uw skills uitmuntend ontwikkeld? Is uw expertise van een zeer hoog niveau? Behaalt u mooie cijfers en andere successen? Dan maakt u kans om door Oracle als Specialized Partner te worden geselecteerd.

Specialized Partners:

- Hanteren een hoog niveau van differentiatie in toonaangevende Oracle IT producten
- Krijgen de erkenning van Oracle die zij verdienen in hun gespecialiseerde diensten en service
- Zijn de eerste keus van de klanten die op zoek zijn naar de hoogste kwaliteit van hun diensten en producten

Reinier de Jong is Alliance Manager SI



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?

Marketing campagnes met iedere partner, toegespitst op de value propositions waarin zij gespecialiseerd zijn of waarvoor ze hun specialisatie aan het afronden zijn. Bijvoorbeeld de DB security campagne met Everett, de ATS campagne met Sennac, de RUEI campagne met Measureworks of de Datacenter cost saving assessment campagne met Ordina.

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je

Oracle partners?

Meer initiatieven vanuit de partners zelf. Om marketingcampagnes te organiseren voor de value propositions die aansluiten op de gekozen en gerealiseerde specializations.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?

Beyonce Knowles, gewoon de de mooiste Amerikaanse vrouw! Ziet er niet alleen goed uit, maar lijkt me ook uitstekend gezelschap om gezellig mee te eten.

Wat is je favoriete Amerikaanse film?

The Green Mile.

State of the art methoden met Oracle Sales College

By: Peter Hurlington, Published: 15 February 2011

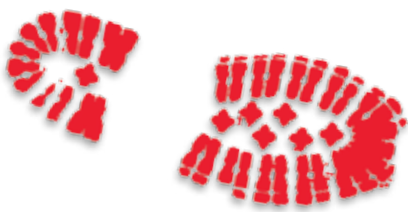
Lang is er naar uitgekeken: sales technieken en methoden waarmee Oracle partners zich definitief onderscheiden van hun concurrenten. De mensen van Oracle hebben de koppen bij elkaar gestoken en een uitgekiend programma ontwikkeld waarin de allerlaatste inzichten aan bod komen. In het kader van de Leave your Footprint campagne wordt dit Oracle Sales College op 15 februari 2011 aan de sales partners gepresenteerd.

In een steeds dynamischer IT wereld, die meer en meer vraagt om flexibiliteit en optimale kennis en vaardigheden, is kennis de sleutel tot succes. Klanten stellen steeds hogere eisen, de IT budgetten krimpen, datacenters moeten worden omgeturnd tot profit centers. Voor Oracle zijn de conclusies duidelijk: in deze tijd is de vertaling van technology naar business value belangrijker dan ooit tevoren.

Kennis betekent macht, zoals we weten. Daar wordt binnen Oracle flink op gehamerd. Want als partners meer weten over Oracle producten en methodieken worden hun skills beter en ontstaan mogelijkheden voor de beste resultaten. Maar ook een creatieve aanpak en een flinke dosis flexibiliteit zijn noodzakelijk om een positie als preferred partner bij de klant veilig te stellen. Dan kan de klant zijn business groeidoelstellingen realiseren met de beste oplossingen. Tegelijk verhoogt de partner zijn eigen omzet en marge met een efficiënter

salesproces en door het aanbieden van meer producten.

Volgens Bas Diepen, Sales Manager Alliances & Channels Technology Nederland bij Oracle, zijn veel partners klaar om in te stappen, gezien de hoeveelheid aanmeldingen voor de Leave your Footprint kick-off van 15 februari 2011. Een aantal gerenommeerde Oracle sprekers zal de vier Oracle Sales College tracks toelichten en ingaan op het belang van differentiatie in de huidige tijd. ‘Onderscheiden puur op product is niet meer van deze tijd, er komt meer bij kijken om de beste te zijn’, aldus Diepen. ‘Het gaat om het totaalplaatje, om de meerwaarde die je een klant kunt bieden. Je moet tegenwoordig ook het verhaal van de klant kennen en daarnaast je eigen verhaal op een inspirerende manier neerzetten. Met eenrichtingsverkeer kun je niet meer aankomen. Er is niet alleen een zender, de ontvanger is eigenlijk de belangrijkste factor. De partner moet zorgen dat die ontvanger de aandacht krijgt die deze verdient.’



Frits van Ede is Sr Marketing Manager



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?

Door mijn footprint worden partners meer geassocieerd met Oracle en de Oracle producten. Daarnaast raken partners overtuigd dat ze zaken doen met een bedrijf dat hen helpt om de omzetdoelstellingen te bereiken.

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Met Leave your Footprint krijgen partners een compleet (paraplu)programma voor training, leadgeneratie, certificatie (OPN Specialized) en last, but not least: een fantastische incentive reis.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?

Thomas Alva Edison, een man die zijn ideeën wist te realiseren. Mijn voorbeeld van de American Dream.

Wie is je favoriete Amerikaanse muzikant?

Bob Dylan. Een zanger die niet alleen een eigen geluid wist te creëren, maar zich altijd blijft vernieuwen, zelfs tot op heden. Experimenteren en tot nieuwe inzichten komen, dat spreekt me aan. Daarnaast is zijn muziek tijdloos. Zelfs nu nog worden zijn nummers door moderne artiesten gecoverd, zoals onlangs nog Adele met Make you feel my love. Overigens niet Dylans sterkste nummer, vind ik.

Mariena de Jager is Channel Manager Public



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?

If you can make it at Oracle, you can make it everywhere!

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Met Leave your Footprint kunnen partners voor Oracle in de public markt een verbreding

van oplossingen gaan realiseren. De public markt is bij uitstek geschikt om met (lokale) business partners veel meer toegevoegde waarde te leveren dan Oracle alleen zou kunnen.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?

Lance Armstrong, een groot sportman met een bijzonder levensverhaal. Ik heb bewondering voor zijn sportieve prestaties, maar ook voor zijn commerciële capaciteiten. Ik zou trouwens tijdens het eten hopen op een vertrouwelijke intimiteit, waardoor ik een eerlijk antwoord zou krijgen op de 'trucs' die hij heeft gebruikt voor het bereiken van zijn prestaties... En eigenlijk zou ook Marilyn Monroe van mij mogen aanschuiven bij het toetje, misschien wel om nog meer geheimen te onthullen...

Wat is je favoriete Amerikaanse gerecht?

Black and Blue Tuna: geroosterde tonijn, bijna zwartgeblakerd aan de buitenkant die nog rauw van binnen is. Perfect, zoals ze een goede tonijnsteak alleen maar in de US kunnen maken. Tip: Smith & Wolensky op 49th Street & 3rd Avenue in New York, maakt denk ik een van de beste steaks....

Programma Oracle Sales College start 2 maart 2011

By: Peter Hurlington, Published: February 15 2011

Zoals eerder bericht gaat Oracle de sales van zijn partners een enorme power boost geven in de vorm van extra trainingen. De Oracle Sales Colleges bestaan uit 4 tracks en leiden elk op tot volwaardige Oracle Product Sales Specialist. Partners kunnen ieder op een 1 van deze 4 tracks inschrijven.

- **Database Options Sales Track** (2 en 16 maart, 1 april, Amersfoort, Maarssen en Utrecht)
- **Oracle Fusion Middleware Sales Track** (2 en 18 maart, 1 april, Amersfoort, Maarssen en Utrecht)
- **Oracle Business Intelligence Sales Track** (2 en 18 maart, 1 april, Amersfoort, Maarssen, Utrecht, De Meern)
- **Oracle Hardware: Sales Track** (2 en 16 maart, 1 april, Amersfoort, Maarssen, Utrecht en De Meern)

Bas Diepen, Sales Manager Alliances & Channels Technology Nederland bij Oracle: 'We komen niet met droge lesstof, maar met maatwerk; business cases uit de praktijk. We gaan er dan ook vanuit dat de deelnemers zeer actief meedoen.' Uit onderzoeken is gebleken dat partners door deze trainingen direct kunnen

profiteren van zaken als joint selling, cross- en upsell mogelijkheden en betere marges. Omdat het Oracle Sales College onderdeel is van de Leave your Footprint campagne maken de partners ook kans op de Leave your Footprint trip naar New York. Bas Diepen: 'We pakken dit groots aan.' Wat deze trainingen zo bijzonder maakt? Het is vooral de combinatie van de onderdelen. Belangrijk onderdeel is bijvoorbeeld de Infomentis Sales Strategy workshop. Die richt zich met name op de ontwikkeling van core sales skills zoals opportunity management. Aangevuld met het onderdeel Story Telling, dat er vanuit gaat dat differentiatie de kans is om je te onderscheiden wanneer de oplossing die je wilt verkopen in de ogen van de klant niet langer uniek is. Het verschil tussen iemand iets vertellen en

iemand boeien, betrekken en inspireren. Daarnaast wordt in de trainingen uitvoerig aandacht besteed aan Competitive Value selling waarin de value proposities van de verschillende Oracle producten uitvoerig aan bod komen. De partner die een training van het Oracle Sales College heeft gevolgd ontvangt het **Master** certificaat van Oracle. Volgens een woordvoerder maakt de partner die het Sales College heeft gevolgd ook kans op **extra marketingbudget**. Oracle ziet namelijk graag dat de verworven kennis direct wordt toegepast. Presentatie van een doortimmerd marketingplan is dan wel een voorwaarde. **Registratie voor het Oracle Sales College staat al geruime tijd open, maar ook tijdens de kick-off van de Leave your Footprint campagne op 15 februari 2011 is inschrijving nog mogelijk.**

Sybren Visser is Channel Manager Commercial



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?

Een footprint maatje 43. Maar hopelijk ook een footprint waardoor de partners meer business met Oracle gaan doen!

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Leave your Footprint zal de sales kennis van de Oracle partners gaan verbreden en verdiepen. Waardoor de partners

meer opportuniteiten zullen spotten en meer deals zullen closen.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?

Larry Ellison natuurlijk. We zouden een goed gesprek hebben over de ontwikkelingen in de IT, maar ook zeker over de America's Cup.

Wat is je favoriete Amerikaanse vakantiebestemming?

De National Parks in het noordwesten van de VS. De natuur, ruimte en de uitzichten...allemaal ongelooflijk mooi. Ben er zestien jaar geleden voor het laatst geweest en wil er graag weer naar toe. Maar dit keer met een canyoning en mijn golfclubs.

is Country Manager van Avnet Technology Solutions (VAD)



Maak af: Leave your Footprint betekent voor Avnet...

Een uitgelezen kans om samen met onze business partners te werken aan de mooie nieuwe opportuniteiten die de combinatie Oracle en Sun met zich meebrengt. Avnet zal daarom werken aan de alignment van Oracle en Sun en de daarbij horende kansen voor het kanaal. Doordat wij al meer dan 10 jaar distributeur voor Sun zijn geweest hebben wij de nodige kennis, skills en expertise opgebouwd. In de komende maanden zullen wij verder investeren in ons team om de partner nog beter te ondersteunen.

Maak af: Leave your Footprint betekent voor Avnet...

De footprint waaraan we werken is deze: samen met de business partners (1) nieuwe groeimarkten identificeren waar de business partner zijn business focus kan vergoten. En (2) de partner voorzien van de nodige kennis, skills en expertise via onze corporate training programma's. Tenslotte (3) zullen we de groei van de partners accelereren door hun sales tools aan te reiken en hen te ondersteunen via lead genererende campagnes maar ook in sales trajecten. Kortom, het gaat om het leveren van value add distribution services aan de business partner op een kosteneffectieve manier. Daarbij kan de business partner zich volledig richten op het behalen van zijn bedrijfsresultaten. Leave your footprint betekent ook dat wij in Nederland via ons PartneRing programma de partners beter kunnen laten samenwerken door partners met verschillende skills, sets en expertises aan elkaar te koppelen. Hierdoor kan de partner zich focussen op zijn eigen kracht en bedrijfsprocessen terwijl hij toch met de meest complete offering de business needs van de klanten kan adresseren.

Stel: we zijn 5 jaar verder. Welke Footprint hoopt u dan met Oracle te hebben achtergelaten?

De kennis, skill sets en expertise van de partner dusdanig vergroot te hebben dat we tot een sterker kanaal zijn gekomen. Dit uitgedrukt in (1) bijdrage aan het sales resultaat op Oracle producten en oplossingen. In (2) de verkoop langs de software - hardware = complete stack. Dus gecombineerde hardware en software sales. In (3) een grotere herkenning en erkenning van de business partner binnen het Oracle Partner Network.

Met welke beroemde Amerikaan zou u graag door New York willen lopen? Met Prince.

Welk muziek doet u het meest aan New York en Oracle denken?

'Start spreading the news' - New York, New York van Frank Sinatra.

Samara Lalmy is Channel Manager General Business



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?

Ik hoop bij de Oracle partners veel positiviteit achter te laten. Oracle is ontzettend in beweging en we nemen onze partners hier graag in mee. Zowel aan de kant van hardware als van software groeien de kansen. Zeker als je die combineert zijn de mogelijkheden eindeloos!

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Zeker in de General Business markt verwacht ik dat Leave your Footprint veel

extra handvatten zal bieden om de vragen van eindklanten beter te beantwoorden en de concurrentie beter te kunnen pareren. Anders dan de meeste trainingen die we bieden zal Leave your Footprint niet alleen ingaan op producten, maar onze partners daadwerkelijk helpen om in de praktijk aan de slag te gaan bij eindgebruikers.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?

Howard Schultz, CEO van Starbucks. Ik heb veel vragen voor deze man!

Wat vind je de mooiste Amerikaanse succes story?

Die van Donald Trump. Met zijn typisch Amerikaanse levensfilosofie. Faillissement is gewoon ‘part of the business’. En hij blijft toch in de top van het Amerikaanse bedrijfsleven.



Macaroni and Cheese

Je zet het waarschijnlijk niet op tafel als je schoonmoeder komt eten, maar Mac ’n Cheese is zo’n beetje Amerika’s populairste comfort food. Er zijn heel veel varianten, maar dit is de classic:

Ingrediënten

- 225 gr macaroni
- 225 gr belegen Cheddar kaas, geraspt
- 350 gr cottage cheese
- 250 ml zure room
- 4 el gemalen Parmezaanse kaas
- zout en peper naar smaak

Topping:

- 125 gr gedroogde broodkruimels
- 60 gr gesmolten boter

1. Verwarm de oven voor op 180 graden Celsius. Breng een grote pan met lichtgezouten water aan de kook, voeg de pasta toe en kook deze beetgaar (al dente). Giet het water af.

2. Roer in een ovenschotel (22x23 cm) de macaroni, geraspte Cheddar, cottage cheese, zure room, Parmezaanse kaas, zout en peper door elkaar. Meng in een

klein kommetje de broodkruimels en gesmolten boter door elkaar. Strooi dit over het macaronimengsel.

3. Bak de Mac ’n Cheese 30-35 minuten in de voorverwarmde oven totdat de bovenkant mooi bruin geworden is.

Recept voor 4 personen



Hoe creatief gaan New Yorkers om met het winterweer?

By: Bradley Jones

Published: February 15, 2011

Bent u klaar voor nog een weekje of vijf aan bergen sneeuw inclusief sneeuwstormen enzovoorts? Afgelopen weekend trotseerden in elk geval massa’s toeschouwers en deelnemers de sneeuwstormen voor de kick-off van een maand lang feesten in de sneeuw aan de oevers van Lake George. Zaterdag vond de jaarlijkse Lake George Winter Carnival’s outdoor race plaats, met tientallen schuurtjes met een wc erin. Alle creaties wogen minimaal 100 kilo, en ieder team bestond uit twee duwers, twee trekkers, en een ‘zitter’. Wie er gewonnen heeft? Niet belangrijk, fun is all that matters...



Wout Elzinga is Alliance Manager SI



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?

Vanuit een planmatige aanpak werken aan gezamenlijke groei. In eerste instantie door een focus te creëren op een bepaalde productenset, die voor elke partner anders is. Daarna uitbreidingen verkennen op het huidige dienstenportfolio en accountmapping, in gezamenlijk overleg met Oracle en de partnersales.

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Ik verwacht dat door de campagne accountmanagers van mijn partners een verbreding

van de Oracle-stack herkennen op hun bestaande Oracle-werkzaamheden. De weg naar specialisatie wordt door Leave Your Footprint eenvoudiger, waardoor differentiatie in de markt wordt bereikt en dus concurrentievoordelen te behalen zijn.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?

Met de familie Obama! Praten over van alles, hun kijk op de politiek, hoe ze de tijd nu beleven en wat ze na het presidentschap verwachten.

Wat is je favoriete Amerikaanse kledingmerk?

Abercrombie. Dat neem ik altijd mee terug, omdat die winkel nog niet in Nederland bestaat. Echt heerlijke vrijetijdskleding. bestaat. Echt heerlijke vrijetijdskleding.

Hanneke van Leeuwen is Channel Marketing Manager Technology



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?

Lange termijn creatieve marketing programma's die het verschil maken. Met een knipoog naar de actualiteit. En focus op lead generatie, cross- en upsell mogelijkheden en de complete Oracle stack. Push&pull marketing met interessegebieden

voor zowel partners als eindgebruikers.

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Groeimogelijkheden en volop marktkansen. Met

gespecialiseerde partners die focus kunnen brengen in de uitgebreide Oracle stack. Partners die het verschil kunnen maken t.o.v. de concurrentie en op een inspirerende authentieke manier het Oracle verhaal uitdragen.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?

Met Barack Obama. Ik zou het willen hebben over zijn beleving van het Amerikaanse leven, de grillige Amerikaanse politiek en zijn idealen.

Wie is je favoriete Amerikaanse acteur of actrice?

Meryl Streep. Om haar prachtige filmkarakters die in elke film weer indrukwekkend en zo verschillend van elkaar zijn.

De beste plaatsen met the Ticketman

By: A.R. Duncan, Published: February 15, 2011

“HEY, boobie, talk to me,” zegt the Ticket Man.

The Ticket Man is aan de telefoon. Hij is altijd aan de telefoon. Dat is ook de beste manier om hem te spreken, bellen, ook al sta je vlak naast hem. Zijn vrouw heeft moeite hem te spreken te krijgen. Vaak heeft hij drie gesprekken tegelijk. “Tom Jones? What’s the date?” “Robbie? Hi, boob. Tell me what you want.” “Yeah, babe, what do you need?”

The Ticket Man’s verkoopt de beste kaartjes voor de meest gewilde sportevenementen en concerten: the World Series, Daytona 500, Triple Crown horse races, Grand Slam tennis tournaments, the four golf majors, the Olympics. American Idol, Justin Bieber, Jay-Z. “Ach, ik verkoop gewoon stukjes karton, dat is de reden van mijn bestaan.” Aldus the Ticket Man.



Mariska Bijeman Alliance Manager ISV



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?

Enthousiasme voor onze mooie, volledige productportfolia waarmee we samen nieuwe kansen kunnen creëren.

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Ik verwacht dat Leave your Footprint een duidelijke strategie weergeeft, waarin enerzijds nieuwe kansen in nieuwe markten gecreëerd worden. Anderzijds bieden we onze partners extra mogelijkheden op het gebied van educatie en marketing. Daarnaast wil ik meer gelegenheden creëren, waarin de verschillende soorten partners elkaar kunnen ontmoeten. Dan ontstaat er nog een sterker ‘ecosysteem’.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?

Met Oprah Winfrey. Zij staat symbool voor wat er mogelijk is in de US as a self made woman. Maar als zij het te druk heeft vind ik het ook gezellig om een hapje te eten met Brad Pitt.

Wat is je favoriete Amerikaanse film?

Alles van Quentin Tarantino, dus: Pulp fiction, Kill Bill en Inglourious Bastards.



HANS MESTROM

is Directeur Marketing & Sales van Axi



Waarom heeft u voor Oracle gekozen en wat spreekt u het meest aan in Oracle? AXI is al heel lang een partner van Oracle. De oprichters van ons bedrijf hadden al gauw door dat de relationele database van Oracle een belangrijke stap vooruit was en hebben al snel daarnaar gehandeld. Vanaf 2000 hebben wij gericht gewerkt aan optimalisatie van onze relatie. Heel bewust is destijds gekozen om te specialiseren op een technisch platform, Oracle. Die keuze had nogal wat gevolgen voor onze organisatie waar een grote groep Notes en Microsoft specialisten werkten. De reden voor onze keuze? Vertrouwen in product en organisatie. AXI en Oracle delen de techniek, maar zijn qua marktkennis en inzet complementair.

Wat verwacht u van het Oracle Sales College voor uw organisatie? Opfrissen van kennis van onze sales en presales ploeg. Daarnaast is het goed om met collega's over ons vak te spreken. Noem het maar netwerken.

Welke beroemde Amerikaan zou u graag willen ontmoeten en waarom? Ik wil wel eens met Steve Jobs van gedachten wisselen. Heel knap hoe hij er in geslaagd is Apple te reanimeren tot het huidige succes. Bijzonder vind ik de kracht van Apple om producten (opnieuw) uit te vinden en te vermarkten.

Wat maakt New York voor u zo bijzonder? Na mijn studie ben ik gestart bij Philips Telecommunicatie (PTI). Dit besloot dat een joint venture met AT&T noodzakelijk was, gezien de hoge ontwikkelingskosten van een nieuwe digitale telefooncentrale. Als logistiek manager was ik betrokken bij deze grote operatie. Later heb ik als retailer New York opnieuw bezocht. Op zoek naar nieuwe concepten. Werkend met Amerikanen is mij elke keer de veerkracht opgevallen. Naar elke uitdaging wordt gekeken vanuit een bijna naïef optimisme. Met als resultaat dat men meer dan gemiddeld succesvol is. New York vind ik het ‘symbool’ van deze instelling.

Stel: we zijn 5 jaar verder. Hoe heeft u dan uw Footprint met Oracle achtergelaten? In ieder geval zal het in het grote totaal maar een footprint-JE zijn. Oracle heeft de laatste jaren een grote verandering doorgemaakt. Dit heeft ook invloed op partners als AXI. Ik hoop dat mijn footprint staat voor het begeleiden van AXI naar dat nieuwe evenwicht tussen de partijen. Met respect voor de partner Oracle, maar vanuit onze eigen identiteit.

Arianne Hageman is Partner Marketing Manager



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle Partners?

Creatieve marketing acties die leads genereren.

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Meer kennis voor de partners, een goed inzicht in het Oracle portfolio en hoe dit te verkopen. Maar ook meer inzicht in de

ondersteuning die Oracle kan leveren.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?

Brad Pitt, waarom is vast wel duidelijk.

Wat is je favoriete Amerikaanse film?

The Big Lebowski (bowlen is toch leuk).



EXPAT STORY

Elizabeth Nurre (47), architect, moved from San Francisco to Amsterdam, Netherlands, in 1996.

What made you jump over the ocean?

Love

The biggest differences with living in the US?

Life is more dynamic. Everything is physically close, and pretty compact. The proximity to other European cultures is very special.

Besides that, I appreciate the ‘work to live’ quality of daily life and rediscovered the joy and freedom of racing around on a bicycle.

What makes you stay in The Netherlands?

1st Love, 2nd Netherlands

Thank you and...Het allerbeste!!

Jan Hedeman is ISV Manager



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?

Als AM ben je de vertrouwenspersoon bij de partner. Je moet meedenken in de marktstrategie van de partner. Daarin speelt Oracle een belangrijke rol. Ten slotte werk je allemaal met een gezamenlijk streven.

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Oracle heeft ontzettend veel te bieden. LYF zal de partners helpen om nog meer uit die technologieën te halen en om meer klanten

en markten te veroveren.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?

Met Stephen Covey. Lijkt me leuk om zijn businessgedachten te spiegelen aan de business strategie die Oracle voert. Verhelderend en verwonderend, stel ik me zo voor.

Wat is je favoriete Amerikaanse reisbestemming?

Dat is een vliegreis: van San Francisco terug naar Europa.

Hendrik Jan Hunink is Director Partner Sales



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?

Ik wens alle partners een fantastische dag. Ik kan er vanwege een reis naar het buitenland niet bij zijn, maar gelukkig staat één ding vast: De Oracle Wereld Draait door! Veel plezier gewenst.

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Ik denk dat door de campagne de partners na zullen gaan hoe ze het brede Oracle portfolio het beste kunnen inzetten voor klantoplossingen.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en

waarom? Graag zou ik een hapje willen eten met Barack Obama. Ben benieuwd hoe het leven er tegenwoordig voor hem uit ziet als president.

Wat is je favoriete Amerikaanse gerecht?

Dat at ik tijdens mijn eerste reis naar de USA in een Cajun restaurant in New Orleans. Nietsvermoedend zat ik in het restaurant van Chef Paul Prudhomme toen hijzelf binnenkwam. Alle Amerikanen stopten met eten en werden hysterisch. Hij bleek behalve een goed kok ook een nationale TV bekendheid te zijn. Hierdoor hadden veel gasten meer interesse in zijn handtekening dan in zijn eten. Vreemde Footprint

Charles Billar is Channel Education Manager



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?

Kennis van de toegevoegde waarde van Oracle, wat heb je nodig om Oracle producten te verkopen en hoe kan Oracle Daarbij helpen?

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Education, Oracle Sales ervaring, methoden en tools.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?

James Taylor. Een geweldige muzikant met een bijzonder talent en persoonlijkheid.

Wie is je favoriete Amerikaanse muzikant?

Robben Ford. Fantastische gitarist, die al op zijn zestiende met Miles Davis speelde. Hij is daarna van jazz overgegaan op de blues. Heeft een heel mooie sound, zijn techniek is perfect!

Weerbericht

Opmerkelijk: met een nieuwe revolutionaire methode, het zogenaamde *Weather Forecast Oracle*, kan ons Nationaal Weerinstituut nu tot 6 maanden van tevoren het weer in NYC voorspellen. Daardoor brengen we u nu al de weersomstandigheden tussen 26-28 juni 2011. Toevallig: in deze periode komen Oracle partners, die voorop liepen in Leave your Footprint en in aanmerking kwamen voor de incentive reis, naar New York. En gelukkig zijn de weersomstandigheden dan uiterst gunstig!

Current Conditions
**85°F (29°C)**
Mostly Sunny

Humidity 21%
Barometer 29.74 in
Visibility 10 mi
Wind 5 mph N

5-Day Forecast

	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
					
Hi	94°F/34°C	95°F/35°C	95°F/35°C	94°F/34°C	92°F/33°C
Lo	58°F/14°C	58°F/14°C	57°F/14°C	58°F/14°C	60°F/16°C
	Mostly sunny and very warm	Sunshine and very warm	Very warm with plenty of sun	Sunny and very warm	Remaining very warm with clouds and sun

[Personalize your weather](#)

Eddy Hofstee is Sr Partner Manager Distribution Channmels



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?
Uitgangspunt is natuurlijk altijd de realisatie van de omzet- en groeidoelstellingen van de partner met Oracle oplossingen. Dat kan door het creëren van op resultaat gerichte businessplanning. Het tweede belangrijke aspect is zorgen voor voldoende zichtbaarheid van de partner

binnen de Oracle muren.
Oracle sales werkt graag samen met OPN Specialized (Sales) Partners/professionals. Als beide partijen van elkaars kennis en kunde op de hoogte zijn is er een bodem voor vruchtbare samenwerking. Die gaat dan absoluut leiden tot resultaat. Dit is in mijn ogen de enige manier om mijn footprint (blijvend) achter te laten bij partners.

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?
De Leave your Footprint campagne is een prachtig instrument, waarmee onze nieuwe distributeurs Avnet & Techdata Azlan de Oracle business kunnen opbouwen. Ik verwacht veel new business op het gebied van geïntegreerde hardware & software oplossingen. Het speciale VAD programma dat binnenkort wordt uitgerold naar de resellers is bijv: Database Acceleration with Flash Storage. Daarmee kunnen eindgebruikers hun database storage omgeving optimaliseren, een hogere performance halen en enorme kostenbesparingen realiseren.

Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?
Uiteraard Obama. Inspirerend leider & spreker!

Wat is je favoriete Amerikaanse kledingmerk?
Natuurlijk Abercrombie & Fitch. Sportief, relaxed, casual, cool en authentiekcool en authentiek

Verhuizing



Oracle is ambitieus en wil blijven groeien. Niet alleen in de kwaliteit van de producten en diensten die we bieden, maar ook in onze manier van werken en samenwerken. Samen met

onze klanten, met onze partners, met onze leveranciers en onze medewerkers. Daarom verhuizen we naar een nieuw pand op een nieuwe locatie, waar we alle ruimte en faciliteiten hebben voor topprestaties en verdere groei.
Vanaf maandag 14 maart aanstaande vindt u ons in Utrecht, in Facet. Een uniek gebouw aan de A2, waar we u graag van harte welkom heten.

Onze adresgegevens vanaf 14 maart zijn:
Hertogswetering 163/167
3543 AS Utrecht
Ons telefoon- en faxnummer blijven ongewijzigd.
Telefoon: 030-6699000. Faxnummer: 030-6699966.

Ernest Adriaansz is Internet Sales Representative



Welke Footprint laat jij achter bij je Oracle partners?
Cpt. SPOC (Single Point Of Contact)... het wil nog wel eens moeilijk zijn om contactmomenten te creëren/ behouden binnen Oracle. Men zegt en bewijst dan ook mij en mijn kennis en netwerk erg goed te kunnen gebruiken.

Wat verwacht je van Leave your Footprint voor je Oracle partners?

Leave your Footprint zal ‘the moment’ zijn om jezelf te introduceren bij de nieuwe distri en vele collega’s. Dit is ook de tijd om uit te blinken en je Oracle-stempel te drukken.
Met welke beroemde Amerikaan zou je graag een hapje eten en waarom?
Barack Obama. In een interview zou ik willen vragen wat hem tot zo’n sterke persoonlijkheid en charisma heeft gemaakt.
Wie is je favoriete Amerikaanse acteur?
Denzel Washington, een gepassioneerde acteur die ook erg dichtbij ‘reality’ staat.

PETER HOEKSTRA

is Directeur van Tech Data Azlan, (VAD)



Wat verwacht u van de samenwerking met Oracle?
Intens! Oracle heeft producten die, samen met onze bestaande oplossingen, onze partners in staat stellen om zowel het MKB als het enterprise segment te bedienen. Vanwege het enorme potentieel gaat er binnen onze organisatie nogal wat veranderen: aannemen van een compleet nieuw team, opleiden huidige werknemers, marketing, educatie en het opleiden van nieuwe partners.

Maak af: Leave your Footprint betekent voor Tech Data Azlan...:
De unieke kans om samen met onze partners het enorme potentieel van alle Oracle oplossingen te benutten. De campagne beslaat namelijk alle facetten. Training, leadgeneratie en informatie. Met als icing on the cake: New York!!!

Stel: we zijn 5 jaar verder. Welke Footprint hoopt u dan met Oracle te hebben achtergelaten?
Dat wij samen met Oracle in staat zijn geweest het partnerkanaal enorm uit te breiden en als gevolg daarvan het aantal MKB-klanten fors te hebben zien toenemen.

Met welke beroemde Amerikaan zou u graag door New York willen lopen?
Ben niet zo’n loper, maar als ik de kans zou krijgen? Dan graag met de heren Harley en Davidson een rondje op een Panhead over de Brooklyn Bridge.

Welk muziek doet u het meest aan New York en Oracle denken?
Van Halen: Standing on top of the world.

Zeer effectieve ondersteuning voor partners met Oracle Partner Network

By: Jamie Cooper, Published: 15 februari 2011

Partners van Oracle hebben hun focus in de eerste plaats gericht op hun prospects en klanten, en zijn constant bezig om hun klanten zo goed mogelijk te bedienen. De laatste jaren kwam bij de partners steeds vaker de behoefte naar voren aan meer centrale ondersteuning bij productpresentaties en marketingactiviteiten. Alle know how die binnen Oracle bestaat is nu centraal toegankelijk via het Oracle Partner Network (OPN).

Dankzij OPN kunnen de partners rekenen op alle mogelijke middelen van support om de Oracle producten zo succesvol mogelijk te presenteren. Bent u nog geen lid van het Oracle Partner Network? Meld u dan aan op <http://www.oracle.com/partners/index.html> en maak uw eigen account aan. Vragen? Bel dan het Oracle Partner Business Center via 0800-0224100.

Behoefte aan een eigen marketingcampagne op maat?

Oracle Marketing Services voor Partners (OMS) is het antwoord

Op het gebied van marketing services zijn er kant-en-klare OPN-marketingkitsbeschikbaar. Maar voor de Nederlandse OPN-partners is er nu ook de Oracle Marketing Service voor Partners. Oracle heeft deze service speciaal opgezet om partners te ondersteunen bij hun meer gedifferentieerde marketingactiviteiten. Partners besparen zo niet alleen tijd en geld, ze vergroten ook de effecten van hun marketing door het gebruik van de Oracle Branding. OMS is er bijvoorbeeld in de vorm van organisatie van seminars, deelname aan (vak) beurzen, symposia en congressen. Maar Oracle heeft ook promotiemateriaal in huis en geeft de partner toegang tot gebruik van Oracle logo's. Belangstelling? Ga voor aanvragen naar www.oms-benelux.com

In het OPN *Portal* hebben de Oracle partners hun eigen online thuisbasis. Op dit platform vinden partners de laatste informatie over alle onderwerpen die hun aan- gaan overzichtelijk bij elkaar geplaatst. Of het nu gaat over trainingen, specialisaties, nieuwe producten of mar- ketingkits: als partner bent u als eerste op de hoogte.



Bent u dit jaar de winnaar van een Oracle Partner Award?

Oracle onderscheidt elk jaar zijn beste Nederlandse partners met de Oracle Partner Awards. Eén van de manieren waarop Oracle zijn waardering voor samenwerking met partners laat blijken. In juni 2010 reikten we tijdens een wel heel feestelijke bijeenkomst in

de Amsterdam Arena weer de jaarlijkse Awards uit. Ook dit boekjaar, dat op 31 mei 2011 afloopt, maakt u kans op een onderscheiding in één van de Award categorieën! Binnenkort ontvangt u meer nieuws over de Awards in uw mailbox...

Colofon

Eindredactie: Oracle, Hanneke van Leeuwen
Productie: FUSE! incentives, Mariska van Wegen
Concept en teksten: Copycut, Heleen van der Putt

Grafisch ontwerp: Studio Futuro, Mieke Vaas
Drukker: De Bevrijding, Teun Protzman

BERT GREVELINK

is Partner van VX Company



Waarom heeft u voor Oracle gekozen en wat spreekt u het meest aan in Oracle?
VX Company heeft in 1994, toen Digital Equipement zijn database technologie aan Oracle verkocht, al voor Oracle gekozen. Tot op de dag hebben we daar geen spijt van. Oracle was, is en zal waarschijnlijk altijd blijven “The Information Company”. In Oracle spreken lef en daadkracht mij het meest aan. Lef om de #1 DBMS company te willen worden, lef om de #1 in Enterprise Business Applications te willen worden. Daartoe de #1 competitie uit de markt te kopen en de nieuwe klanten aan zich te blijven binden. Knappe strategieën zoals Applications Unlimited. En dan nu natuurlijk het lef om de wereld van het DataCenter te veranderen met de ‘Hardware. Software. Engineered together’ strategie, waar we als VX Company inderdaad direct bovenop zijn gesprongen.

Wat verwacht u van het Oracle Sales College voor uw organisatie?
De uitgangspunten van het Oracle Sales College spreken ons erg aan. Onze markt vraagt namelijk om inhoudelijke, betrokken sales. Kenmerken van je product weten is onvoldoende. Wat jou onderscheid van je directe concurrent, voordelen voor zijn business en het bewijs dat je weet waar je over praat zijn minstens zo belangrijk. Het begint met dit te weten. Oracle bedankt dat je middels het Oracle Sales College initiatief onze sales nog beter in staat te stellen dit te realiseren.

Welke beroemde Amerikaan zou u graag willen ontmoeten en waarom?
Jim Collins (www.jimcollins.com), auteur van Good to Great. In de 24 jaar oude werkelijkheid van VX Company herken ik veel van zijn principes. Ik raad iedere ondernemer aan dit werk te lezen, of de video's op zijn site te zien. Super inspirerend.

Wat maakt New York voor u zo bijzonder?
Als rasechte Amsterdammer wil ik graag natuurlijk uitgerekend Nieuw-Amsterdam eens uitgebreider meemaken dan een vlug vliegtuig overstapje op JFK.

Stel: we zijn 5 jaar verder. Hoe heeft u dan uw Footprint met Oracle achtergelaten?
De Footprint die ik samen met Oracle achter wil laten is de Footprint van een Trusted IT Advisor voor onze gemeenschappelijke klanten, om zo prachtige opdrachten voor onze professionals te creëren en te vervullen. Zou het toeval zijn dat, in het licht van Good to Great, Oracle en VX Company in 2010 samen het Oracle Exadata avontuur zijn begonnen?