

GROEI BI STAGNEERT

De markt van 'business intelligence'-software komt in 2008 niet boven het groeipercentage van 2007 uit toen deze markt nog met 12,5 procent groeide, stelt Gartner. De consolidatie in de bi-markt, de volwassenheid van de software en de prijsverlaging zorgen ervoor dat de groei rond 2011 onder de 10 procent zakt. In dat jaar zal er in BI wereldwijd zeven miljard dollar geïnvesteerd worden.

KOERS PC-BOUWERS KELDERT

De koers van het aandeel Lenovo is vorige week flink gedaald na herhaalde berichten dat het Amerikaanse it-budget waarschijnlijk naar beneden gaat. Toen de Aziatische beurshandelaar Clsa het advies gaf om het aandeel te verkopen, daalde de koers in korte tijd naar 10 procent. De aandelen van Acer en Dell hebben begin dit jaar een nog grotere knauw gekregen.

MICROSOFT INVESTEERT IN ZOEKEN

Microsoft heeft een bod van 837 miljoen euro op tafel gelegd voor Fast Search & Transfer. Deze Noorse specialist heeft een hulpmiddel in huis waarmee bedrijven informatie kunnen zoeken op hun servers, desktops en op het web. Fast is samen met het Britse Autonomy een van de grotere specialisten in zoeksoftware. Microsoft beweegt zich met deze overname in het vaarwater van Google die aan de weg timmert met het vergelijkbare product Search Appliance.

BEA ALSNOG BI ORACLE

Nadat Oracle zijn bod voor elk aandeel BEA Systems verhoogd had van 17 dollar eerder naar 19,37 dollar is de directie van BEA half januari alsnog akkoord gegaan met de overname. Oracle ceo Larry Ellison gaf daarmee zijn tegenspeler bij BEA Alfred Chang gelijk. Chang lag dwars bij de eerste overnamepoging omdat hij het bod te laag vond. Oracle wil met de nieuwe aankoop zijn positie in de middle-ware aanzienlijk versterken. BEA heeft op dit vlak een grote internationale klantenkring opgebouwd.

Leverancier opschepper, klant onvolwassen

Klanten organiseren het aansturen van leveranciers slecht en leveranciers denken dat ze meer kunnen dan ze kunnen waarmaken. Dat zijn de conclusies van een onderzoek naar de effectiviteit van ict.

Business Management heeft in samenwerking met het Business & IT Trends Institute, de Vrije Universiteit te Amsterdam, het Bitacenter, het International Management Forum de effectiviteit van de inzet van ict onderzocht onder ict-organisaties, directies en leveranciers en klanten van ict-diensten. De tevredenheid van ict-klanten blijkt erg laag, terwijl de aansturing van de ict-leveranciers slecht is georganiseerd. In 41 procent van de gevallen is de organisatie niet ingericht om haar rol als klant in te vullen. Bijna de helft (48 procent) van de respondenten geeft aan dat het management van de (externe) ict-contracten niet op de juiste plaats is belegd, en in 98 procent van de gevallen ligt het it-budget niet bij de klant maar bij de ict-organisatie zelf. Leveranciers schatten zichzelf hoger in, dan de klant doet. Vooral bij systeemontwikkeling is een relatief grote afwijking. Hier geven de leveranciers zichzelf een 6,7 gemiddeld, terwijl de klanten een 6,1 geven. Van de ict-organisatie krijgen de leveranciers op dit gebied zelfs een 5,9. Op innovatiemanagement (it-leverancier als innovatiepartner) scoort de leverancier slecht; met een 5,3 is dit de laagste score. Ook het gebruik van 'best practices' (inzetten van ervaringen bij andere klanten) scoort de leverancier laag (5,7). Dit is des te opvallender omdat it-leveranciers aangeven dat zij de innovatiepartner willen zijn. Zowel ict-leveranciers als de klanten van ict zijn het erover eens dat inzicht in kosten en een goede doorbelasting van kosten, nog steeds onder de maat is. De leveranciers verwachten een 6, de klanten geven de leverancier een 5,8. Het is met

zo'n beperkt inzicht in de eigen kostenopbouw lastig om een serieuze 'service level agreement' af te sluiten.

Een grote groep respondenten vinden zichzelf bekwaam tot gevorderd, qua inzicht in ict. Gemiddeld besteden zij echter nauwelijks tijd en energie aan het verbeteren van hun kennis door het volgen van ict-trainingen. Ruim 85 procent heeft minder dan twintig uur training gehad in de afgelopen twee jaar. Terwijl gemiddeld genomen iedere tweeënhalve jaar een nieuwe release of een volledige vervanging wordt uitgebracht voor de meeste applicaties in een onderneming. De onderzoekers verwachten dat de resultaten van het onderzoek zullen bijdragen aan het verhogen van het inzicht in de mogelijkheden om de effectiviteit van de ict te verbeteren.



IT gunstig voor vrouwen

Vrouwen verdienen het meeste in de IT als je het vergelijkt met hun verdiensten in andere branches. Mannen verdienen juist beter in andere sectoren. Dat blijkt uit recent onderzoek van De Breed en Partners gepubliceerd door Computable.

Het onderzoek is gebaseerd op interviews met ruim drieduizend vrouwen en zeventien duizend mannen. In de IT verdienen vrouwen gemiddeld een jaarsalaris van 47.897 euro. In andere sectoren ligt dat lager; in de juridische sector is het 47.426 euro, bij P&O 45.092 euro, bij marketing en sales 42.558 euro en in de techniek 40.629 euro. Mannen kunnen in andere sectoren meer verdie-

nen; daar ligt de IT op een vierde plaats. Mannen verdienen het meest in de juridische sector, met 61.733 euro per jaar. Dan volgen marketing en sales met 61.098 euro. In de IT verdienen mannen gemiddeld een jaarsalaris van 52.211 euro. Dat de salarissen voor vrouwen zo hoog zijn, is gunstig voor IT. Allerlei stimuleringsmaatregelen om meer vrouwen voor deze sector te interesseren hebben weinig resultaat geboekt. Zo heeft het onlangs afgesloten ESF-Equal-project Ict-STER geen effect gehad op de toestroom. De bewustwording is wel veranderd. Op dit moment is ongeveer 10 procent van de werknemers in de IT vrouw.

Outsourcing groeit

Wereldwijd groeit de markt voor outsourcing gestaag door. Gartner voorspelt voor 2008 een groeipercentage van 8,1.

De strategieën en beheerstructuren van ondernemingen rond outsourcing zijn echter vaak onvolwassen, ontbreken volkomen, of stroken niet met bedrijfsdoelstellingen, waarschuwt Gartner. Hierdoor worden kostenbesparingen of andere voordelen vaak niet gerealiseerd. In extreme gevallen mislukken samenwerkingen door het ontbreken van vertrouwen en beheer, waarmee outsourcing-relaties moeten worden geoptimaliseerd. Daarnaast ziet Gartner dat steeds meer organisaties zich minder richten op kostenbesparingen, maar meer op de mogelijkheden van leveranciers om de juiste

kennis te kunnen leveren tegen een redelijke prijs, waar ook ter wereld. Gartner denkt dat de uitbestedingsmarkt een omslagpunt heeft bereikt als het gaat om het utiliteitsmodel, en in 2008 en daarna in een stroomversnelling zal raken. In de trend naar software-as-a-service (saas) zit volgens Gartner de meeste beweging. Grote softwarebedrijven als Microsoft en SAP, en grote internetbedrijven als Google en Amazon aankondigingen doen omtrent nieuw saas-aanbod. Gebruikersorganisaties moeten zich realiseren dat het utiliteitsmodel een geloofwaardig alternatief is voor de meer traditionele vormen van outsourcing, en dit zou serieus moeten worden meegenomen in de uitbestedingsstrategieën.

'Mac-systemen inherent veiliger'

Het gaat plotseling heel goed met de computers van Apple. Het wereldwijde marktaandeel van machines met een Mac OS steeg de afgelopen tijd naar 7 procent. Ter vergelijking: Windows zit op 92 procent van alle huidige desktop- en laptopcomputers en Linux op 0,6 procent.

Deze cijfers maakte onderzoeksbureau Net Applications begin januari bekend. Het bureau noemt de opmars van de Mac 'fenomenaal'. Het succes van de iPod en de iPhone zal er zeker aan bijdragen, maar ook uit een totaal onverwachte hoek is er groeiende belangstelling. Zo verklaarde een woordvoerder van het Amerikaanse leger in het Amerikaanse zakenblad Forbes dat een groter aandeel van Apple-hardware - zowel desktops als Xserve-systemen - de mogelijkheid van een cyberaanval verkleint. Dat zou komen doordat een 'mix' van verschillende computerplatformen moeilijker is aan te vallen en doordat Mac-systemen 'inherent veiliger' zouden zijn.

Macintosh computers zijn weer zeer populair. Eind oktober meldde Apple dat het concern in zijn laatste kwartaal 34 procent meer laptops en desktops had verkocht dan hetzelfde kwartaal vorig jaar.

**PROJECTUITVOERING IS IT-FEESTJE**

Valori heeft op basis van kwalitatief en kwantitatief onderzoek een marktmonitor opgesteld voor goed opdrachtgeverschap. Eén van de uitkomsten uit dit rapport is dat de ondervraagde Nederlandse organisaties een strikte scheiding tussen business en IT kennen. De business bemoeit zich niet met de 'hoe-vraag' en IT niet met de 'waarom-vraag'. De it-afdeling heeft met deze opstelling te weinig oog voor de businessdoelstelling van een project. Een belangrijke oorzaak voor deze patstelling is het feit dat het projectbureau vaak sterk gericht is op IT of daar zelfs exclusief bij is ondergebracht. De business steekt te weinig uren in het project om het te laten slagen. De business verantwoordelijk maken voor het projectbureau wordt door de geïnterviewden als een logische stap gezien. Toch staat deze aanpassing niet op korte termijn op de agenda.

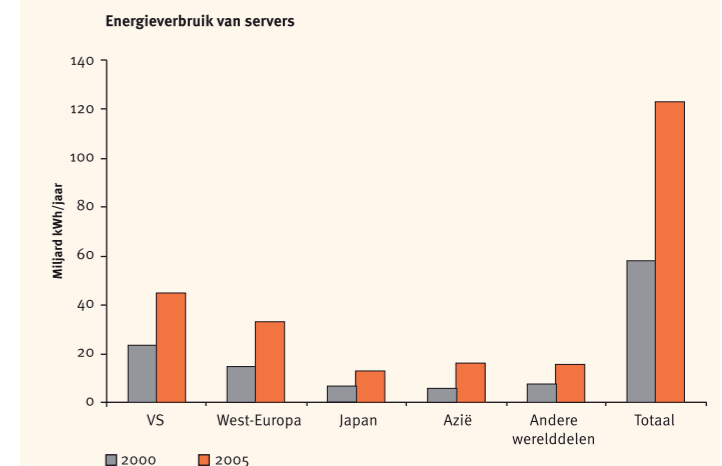
In onze organisatie is er een vaste projectorganisatie voor de uitvoering van ICT-projecten (bijvoorbeeld een projectbureau)



Bron: Valori

ENERGIEVERBRUIK SERVERS GROEIT

Uit een studie van de universiteit van Stanford blijkt dat Europa en de VS de hoogste energieconsumptie door servers kennen. De trend lijkt om te buigen, nu servers uit Azië ook steeds meer elektriciteit op sloppen. Tweederde van de totale energieconsumptie van servers wordt in Europa en de VS verbruikt. De rest van de wereld - Japan uitgezonderd - neemt 10 tot 15 procent voor zijn rekening.



Bron: AMD