

# Open Sesame positioneert zich als leverancier

VIVIANE SMIT | Ontwikkelaar van applicaties op Linux/Apache, Open Sesame, is van plan meer partners te betrekken voor verkoop en implementatie. Nu doet het jonge bedrijf dit zelf, maar de directie wil Open Sesame op den duur puur als productleverancier positioneren.

Wieger Kunst, directielid van Open Sesame en business development manager, sprak vorig jaar na oprichting nog over het bedrijf als infrastructureel open source dienstverlener. Hij zegt dat het bedrijf later op een tweekoppig is gekomen waarbij moest worden gekozen voor de project- of productkant. Collega directielid en ICT-architect Nico de Vries, licht dit toe: "We adverteren op Google en merken dat mensen meer op producten zochten dan op open source. We laten de markt bepalen wat we doen."

De markt koos voor document- en content management, waarbij open source

(slechts) een middel is. Tegenwoordig merkt het bedrijf dat er ook steeds meer vraag is naar bedrijfsprocessen. De Vries ziet voor deze software een belangrijke rol weggelegd voor branchepartners. Kunst vult hem aan: "Wij leveren het kernproduct en het adviesbureau legt daar een model, waarvan zij eigenaar zijn, voor de specifieke branche bovenop."

Open Sesame doet reeds zaken met een aantal branchegerichte consultants, maar wil er nog meer aantrekken vanwege de geografische spreiding en om nieuwe markten te bereiken. Een andere manier waarop de leverancier wil groeien is, zo

zegt De Vries, door het 'wegvagen' van concurrenten (te denken aan VAR's) en hen vervolgens te overtuigen om Open Sesame producten te verkopen. Kunst: "We vermoeden dat op de lange termijn de nadruk op VAR's komt te liggen, dat is logisch naarmate je meer productomzet maakt. De partners zullen ook gaan eisen dat je niet meer met ze concurreert." Tot die tijd staat Open Sesame zichzelf nog toe direct zaken te doen met partijen, zo tekende het vorige week een contract met Stork. Voor de productkant zegt Kunst momenteel in gesprek te zijn met HP en te 'kijken naar IBM'. De Vries: "In alles wat we doen willen we de klant zoveel mogelijk keuzevrijheid geven, zo werkt Stork met vrij exotische pakketten waarop onze software moet kunnen draaien." ❖