

Požadavek větší propagace

Letošní Symposium InterSystems 2005 pod názvem „O čem informatici sní“ bylo určeno především uživatelům systémů Caché a Ensemble. S Michalem Tomkem, obchodním ředitelem společnosti InterSystems, jsme se věnovali obchodním a partnerským vztahům.

Reseller Magazine: S čím za vámi přicházejí vaši klienti – co od vašich produktů očekávají?

Michal Tomek: Musíme odlišit, zda mluvíme o uživateli Caché jako platformy, nebo o programátorských či konzultačních firmách. České a slovenské softwarové domy především touží po větší marketingové viditelnosti produktu. Přestože jsme v propagaci Caché udělali v poslední době významný pokrok, stále to ještě není ono.

Další potíží jsou velmi roztržité a v čase se měnící technické a technologické požadavky. Čestí programátoři jsou mimořádně schopní, ale má to i druhou stranu mince – totiž že jsou schopni vymyslet si takový způsob práce s nástroji, který je opravdu originální. Potom vznikají situace, jaké jsme zatím neošetřili, protože jsme nepředpokládali, že se s Caché bude pracovat způsobem, který nikdo další na světě nepoužil. Zejména ve chvílích, kdy tuto věc vymyslel nějaký skvělý technik-programátor a mnohdy jde z akademického hlediska o brilantní myšlenku. Neexistuje však žádný podstatný obchodní důvod, proč to dělat právě takto. Jindy je ale důvodem vylepšení systému či dokonce odstranění nějaké chyby.

Pak přichází třetí okruh obvyklých otázek, týkající se ceny a licenční politiky. V případě cen je velmi typická až utkvělá představa obchodníků partnera, že můžeme měnit licenční podmínky. My, jako česká pobočka, však máme na ceny základního licenčního schématu jen minimální vliv. Dám vám příklad: na určité licenci je např. napsáno, že je určena pro internetové a webové aplikace, a to takové, u kterých nelze předem určit počet uživatelů. Takovou aplikaci pak do intranetu prodat nejde, protože tam uživatele spočítat lze.

RM: Není to dáno i tím, že lidé u nás byli už před převratem zvyklí spoustu věcí si udělat sami, a že jim tedy ani dnes nejde o službu, ale chtějí pořád znát i tu podstatu produktu?

Michal Tomek: K tomu nemám v podstatě co dodat, je to tak. V poslední době se to vše, třebaže velmi pomalu, přeci jen standardizuje. Ukazuje se totiž, že když je někdo na manažerském postu, byť druhé úrovně, už ten čas „hraní“ si s technologií ztrácet nemůže. Pořád se zde vynořuje trojúhelník trh – produkt – zákazník. Jde o trojúhelník primárních motivací. Tedy – naši primární motivací není

uspět na trhu, naší motivací je mít skvělý produkt, který co nejlépe slouží zákazníkům. Aby to však bylo možné, musíme na trhu uspět. Pokusím se to vysvětlit. Jsou dva typy lidí – jeden přijde, rozhlédne se a řekne si: „Co bych asi tak měl dělat, na čem by se dalo vydělat hodně peněz?“ Druhý řekne: „Tady mám skvělou ideu, jak ji ale prodám?“ Jiný zase uvažuje: „No, já bych hlavně chtěl, aby nás měli lidé rádi.“ Naše motivace jsou ty dvě poslední. Nicméně jsme se snažili našim partnerům – ať už jsou jejich motivace jakékoliv – ukázat, že bez rozumné marketingové strategie se neobejdou.

RM: Jakým způsobem jste schopni podporovat aplikace, které vzniknou na vašich produktech v jedné zemi, při rozšiřování do jiných států?

Michal Tomek: To je víceúrovňová otázka. Pokud zůstaneme na technické úrovni, tam to bez přehánění není problém. Jak víme, software není prášek na praní ani brambory, tady nestačí přelípnout nálepky a domnívat se, že produkt slouží stejně. Měl by se přizpůsobit, udržovat a musí ho doprovázet nějaký obchodní model. V segmentu SME je často nutné dlouhodobé obchodní jednání, než se vám podaří něco prodat, jde totiž o velmi důležitou a citlivou záležitost. Je to tedy velmi obtížné. Daří se nám to v momentě, kdy se nám ty úrovně kříží. Například během tohoto roku očekáváme příchod nadstavbového systému nad Caché, který umí to, co se skrývá pod zkratkou OLAP (On-Line Transaction Processing).

RM: Jak si otevíráte dveře na českém a slovenském trhu?

Michal Tomek: Dvěma způsoby, které se doplňují. Například jednodenním školením, tzv. Caché Entrée. To však není určeno pro ty zákazníky, kteří mají nějaká úzká hrdla v aplikacích, jež bychom hned řešili. K těmto tréninkům připravujeme jako bonus vydání ohromné cvičné databáze na několika CD. Na ní si např. můžete vyzkoušet, že projekt, který jste během Caché Entrée vytvořili, funguje nad databází několika milionů lidí. Vygenerovat taková cvičná data by jinak dalo hodně práce.

Pak přichází další fáze. Když potenciální partner projeví zájem, tak u něj např. děláme pilotní projekt. Tam už musíme být opatrnější. Žádáme jej, aby s námi sepsal jakési

memorandum, kde se specifikuje, co a jak by chtěl zlepšit, jaká jsou kritéria úspěchu, a pokusíme se mu nabídnout pomocnou ruku při zdolávání jeho konkrétního problému.

Pokud bychom dodali jen technologii a nechali zákazníka programátora po samotném školení řešit ono úzké místo systému, tak to zpravidla nedopadne dobře. Důvodem je, že princip práce znají jenom u produktu, se kterým dosud pracovali. S Caché by jej pouze zkusili replikovat, což by v nejlepším případě vedlo ke stejným výsledkům, kterých dosáhli původně. Jestliže k takovému klientovi přijede na pár dní náš člověk a nasměruje jej správným směrem, tak

objeví, v čem umí Caché pomoci. V takovém případě partnera získáme.

Nicméně – abychom nekončili tak pesimisticky. Jsem spokojen. Rosteme o 20% ročně, což je důkaz, že o zákazníky nouzi nemáme.



Databázová platforma Caché, jež je hlavním produktem společnosti InterSystems, představuje prostředí pro tvorbu komplexních aplikací založených na práci s perzistentními (trvale uloženými) daty. Na rozdíl od klasických relačních i čistě objektových platform je Caché díky své architektuře uložení dat schopna pracovat s daty jak z pohledu objektového, tak relačního.

Jde tedy o tzv. postrelační databázi, spojující objektovou databázi vybavenou jazykem SQL a přístupem k vícerozměrným datům, s vývojovou technologií pro rychlý vývoj webových aplikací i pro typ klient/server. Platformu Caché lze považovat i za vývojový nástroj s vlastním programovacím jazykem. Obdobně jako ve specializovaných vývojových nástrojích je možno i v Caché napsat celé aplikace, a to dokonce bez nutnosti jakéhokoliv přístupu k datům uloženým v databázi. Pomocí Caché lze tedy například vytvořit aplikaci zajišťující komunikaci mezi aplikacemi a databázemi třetích stran. DBMS Caché je k dispozici pro platformy Windows, OpenVMS, Linux a hlavní unixové platformy a může být použita pro dva až 10 000 současně pracujících uživatelů.