

# Pohled do zákulisí InterSystems

## Vývoj produktů, obchod, licenční politika, marketing, testování...

Karel Heinige

Podnětem pro vznik tohoto článku byly rozhovory s představiteli společnosti InterSystems, Michalem Ihringerem, marketingovým ředitelem pro střední a východní Evropu, a Michalem Tomkem, obchodním ředitelem pro ČR. Ty probíhaly v rámci akce nazvané Symposium InterSystems 2005, Innovation, která se letos konala v druhé polovině června v krásném prostředí Českého Krumlova. Ostatně o některých projektech, které byly prezentovány na tomto setkání partnerů a uživatelů databáze Caché a systému Ensemble, se v našem časopisu ještě bezpochyby dočtete.



*Michael Ihringer není „pouhým“ marketingovým ředitelem, je také spoluautorem knih o Caché*



*Jakožto bývalý vývojář je Michal Tomek brilantním znalcem databází a znalostních systémů*

### Vývoj – lokální specifika

České a slovenské softwarové domy spolupracující s InterSystems na setkáních podobných Symposiu InterSystems 2005 téměř vždy volají po větší marketingové viditelnosti produktu, která by jim pomohla v klasických obchodních situacích. InterSystems zde udělal dalekosáhlý pokrok, nicméně ještě zdaleka vše není v potřebném stavu. Velmi roztržitěná a v čase se prudce měnící je skupina požadavků technických a technologických. Například čeští programátoři jsou mimořádně schopní, ale je tu druhá strana mince – jsou schopní vymyslet si způsob práce, který je opravdu originální. Dochází potom velmi často k situacím, které nejsou ošetřeny. Řešení těchto případů je dvojitá. První je, že se na nějaké úrovni partner přesvědčí, že když to udělá jinak, tak problém zmizí, nebo se odstraní s dosažením dalších neočekávaných výhod. Jindy to vede ke změně,

vylepšení systému nebo vysloveně k odstranění nějaké chyby. Stačí prozkoumat centrum InterSystems, kde se dá najít mnoho případů vylepšení produktů, které vznikly reportováním chyby od programátorů, nebo jako přání na rozšíření funkčnosti systému.

### Obchod – cena a licenční politika

Obchodníci partnerů mají více nebo méně utkvělé představy, vynucené jejich konkrétní obchodní situací, o tom, jak by se jim zrovna hodilo případ licencovat. InterSystems ČR má ale na změny základního licenčního schématu minimální vliv. Jestliže je na dané licenci napsáno, že je určena pro webové internetové aplikace, u kterých nelze předem spočítat uživatele, nemůžeme ji prodat do intranetu. Protože tam uživatele spočítat lze. Není možné takovou licenci prodat firmě, která dělá bankovní systémy

a potřebuje, aby příslušná banka mohla dát přístup k účtům svým čtyřem nebo čtyřiceti tisícům klientů webového bankingu. Protože to jsou lidé, kteří budou jednoznačně v každé chvíli přesně určitelní, neboť dostali svůj login a heslo. Pak nastává složité obchodní jednání o tom, jak tedy nadefinovat službu, kterou obchodníci dostanou, kolik bude stát a s jakou garancí. Zároveň je jim potřeba jasně vysvětlit, že to nebude licence, která by velmi levně čtyřicet tisíc náhodně přistupujících lidí na jednoduchý dotaz a odpověď krásně ošetřila.

Uvedený příklad platí pro český a slovenský trh a všechny další, které má česká pobočka InterSystems na starosti. Tedy pro Polsko, země bývalé Jugoslávie, Bulharsko a Rumunsko. Zde k tomu přistupuje ještě další, velmi delikátní jednání, a to jak vysvětlit, že společnost InterSystems už dávno opustila model výhradního zastoupení a rozhodně ho nebude v Evropě znovu zavádět.

Trochu výjimečné postavení v tomto směru zaujímá Maďarsko, hlavně díky osobě tamního obchodníka. Například jeho projekt na konferenci o Caché, InterSystems Devcon, získal druhé místo.

InterSystems dělá obchody i v bývalých sovětských republikách – v Rusku, Bělorusku a na Ukrajině. Pár aplikačních partnerů se určitě ještě najde i jinde, ale v celkovém obchodu nehrají podstatnou roli.

### **Lidé, partneři a manažeři**

Partneři, zejména ty menší, je potřeba si vychovávat. To, co InterSystems nabízí, není moc zajímavé pro konečné uživatele, protože ti mají zájem vždy o finální řešení. Ta přicházejí od aplikačních firem, které jsou obeznámeny s průmyslem a používají technologie od InterSystems (Caché nebo Ensemble).

### **Testy, rychlost, konkurence**

Město Cambridge hostí velké testovací středisko InterSystems, které slouží k mnoha typům testů a mimo jiné také k ladění, zátěžovým testům apod. Když přichází na trh nová technologie, využívá se partnerství s dodavatelem. U všech nových procesorů, a hardwaru obecně, je potřeba provádět testy. U benchmarků se však nikdy nedá vyhnout možné špatné interpretaci. Standardní benchmarky databázových technologií jsou postaveny na tom, že se poměřuje výkon a hlídá se řešení problémů, které odpovídají dané technologii. Caché tak bude ve standardních testech někde mírně

lepší, někde mírně horší. Ve výkonnosti tu budou procentové rozdíly. Momentálně bude umět rychleji transakčně updatovat bitmapové indexy, což konkurence po nějakou dobu umět nebude. Caché je ale rychlejší i jinde. Příklad? V Caché můžete přímo použít vícerozměrné struktury, globály. Můžete budovat speciální indexy, které jsou v relačních databázích nemyslitelné, protože indexy samy o sobě budou mít třeba předem neodhadnutelný počet jedna až čtyřicet dimenzí. A vy po nich potřebujete „běhat“ jak po řezech, tak po větích. Na tyto dvě věci existují přitom v Caché Object Scriptu triviální příkazy.

### **Předvedení a zkušební data**

Na pravidelně pořádaném Caché Entrée – jednodenním tréninku – uvidí každý zájemce, jak se dá v Caché vyvíjet. InterSystems nabídne zákazníkovi určitá data a ukázkou, co se s nimi dá dělat. Ve stádiu úvah je nyní následný krok po Caché Entrée, kterým bude dodávka ohromné cvičné databáze na CD (DVD), která bude dávat nějaký smysl. Něco jako: tady je cvičná databáze lidí, samozřejmě fiktivních, s určitým počtem údajů, a na tom si vyzkoušejte, že váš projekt, který jste si během Entrée vlastněma rukama vytvořili, nad těmi deseti miliony lidí a tři sta miliony záznamů o bankovních operacích nebo něčem podobném, opravdu funguje. Problémem ovšem je pracnost vygenerování takových cvičných dat. ■