

# PETER MENGEL: OPENSOURCE ZA KONKURENCI NEPOVAŽUJEME

**Databázová platforma Caché se dočkala ocenění v české soutěži Databázový produkt roku 2005. Využili jsme tedy možnosti položit několik otázek marketingovému řediteli pro střední a východní Evropu Peterovi Mengel ze společnosti InterSystems.**

**Váš produkt Caché 5.0.19 Enterprise Multiserver obsadil v soutěži Databázový produkt 2005 třetí místo, překvapilo vás to?**

Nepřekvapilo, náš produkt je známý. Bohužel není tak silné povědomí o naší společnosti a proto bude základem naší strategie zviditelnění společnosti jako celku. Mým úkolem je samozřejmě také rozšíření vedoucího postavení postrelačního databázového řídicího systému Caché v oblasti integrovaných databází a zvýšení tržního podílu Ensemble na integračním trhu.

**Chystáte se v budoucnu zaměřit pouze na platformy Caché a Ensemble, nebo budete rozšiřovat vaše portfolio o další produkty?**

V rámci udržení se na trhu se zaměřujeme spíše na kvalitu a zdokonalování stávajících produktů než na kvantitu a rozšiřování portfolia. Věnujeme se především vývoji a vylepšování Caché. Momentálně je k dispozici nová verze 5.1. Za relativně nový produkt bychom mohli považovat i integrační platformu Ensemble, která se již usazuje na trhu a zákazníci ji začínají využívat.

**Považujete databázové OpenSource platformy za konkurenci?**

OpenSource za konkurenci nepovažujeme. Mnoho partnerů používá s Caché i OpenSource produkty. Využíváme výhody znalosti našich produktů a umění uživatelů s nimi pracovat. OpenSource, byť je zdarma, vyžaduje vyškolení uživatelů, čímž rostou náklady na provoz. Jsou zde ale jiné důvody, čistě uživatelské. Uvedu krátký příklad. Náš partner ve Švýcarsku začal používat Mozillu, ale pak se opět rozhodl pro návrat ke Caché, protože se mu s naším systémem pracovalo jednodušeji a lépe. OpenSource produkt byl oproti našemu příliš složitý.

**V čem se InterSystems odlišuje od konkurence?**

Základem naší politiky je velmi osobní přístup k zákazníkům a partnerům. Některé

naše obchodní vztahy trvají již více než 15 let. Náš vztah k aplikačním partnerům i ke koncovým uživatelům vypadá tak, že pokud nám partner zavolá s problémem, náš technik se osobně dostaví problém vyřešit. Ne jako většina konkurenčních společností, kde vám pouze poradí školení odborníci v call centru. Výsledkem toho také například je, že na letošním sympoziu ve Wiesbadenu (Symposium InterSystems), kde bylo kolem 200 partnerů, se všichni znali a tykali si. Lidé mě neoslovovali pane Mengel, ale Peter.

**Je český trh ohledně databází nějak specifický?**

Databázový trh v České republice víceméně kopíruje vývoj celého IT odvětví a není nikterak výjimečný. Specifikem Caché je, že se jedná o embedded databázi, tedy interní části aplikací, takže klíčovou roli hraje spolupráce s implementačními a kooperačními partnery. Náš růst i zisk se vytváří, pouze pokud naši partneři úspěšně prodávají a implementují své aplikace na trhu koncových uživatelů.

**Jak se uchytil program Caché Campus vyvinutý k tomu, aby pomohl akademikům, výzkumným pracovníkům a studentům při seznamování se s aktuálními technologiemi, které se dnes používají v komerční sféře?**

Máme velmi pozitivní ohlasy. Pro firmy i studenty program představuje dobrou příležitost. Studenti, kteří projdou Campusem, se pak v praxi vrací k InterSystems, jelikož byli na tyto systémy vyškoleni a rozumí jim. Pokud nějaký partner potřebuje na projekt nasadit více lidí, osloví vysokou školu, která je do programu Caché Campus zařazena. Je si totiž vědom toho, že zde najde studenty, kteří našim systémům rozumí a může okamžitě využít jejich kvalitních znalostí. Počet studentů v Německu, kteří jsou do programu Caché Campus zapojeni, můžeme dnes počítat na stovky. A co vím, podobně je to i v České republice.

**Co považujete za firemní krok stranou?**

Ostatní firmy měsíce předtím, než vydají svůj nový produkt, informují okolí o tom,

Peter Mengel



**Marketingový ředitel pro střední a východní Evropu společnosti InterSystems**

Od 23. března 2006 zastává funkci marketingového ředitele pro střední a východní Evropu. Tomuto jmenování předcházela dlouholetá spolupráce v podobě poradenství a konzultací v oblasti marketingu. V té době působil jako provozní ředitel BindView v Německu a ve Francii. Kromě toho pracoval v řídicích funkcích ve společnostech Hummingbird, Software AG, Sybase a Dell.

co vše bude umět. Fakticky je ale výrobek uveden na trh až mnohem později. Oproti tomu naše společnost uveřejní produkt a jeho specifikace, až když jde skutečně na trh. Jsme historicky firma technologická, ne obchodní. Proto jsme byli v minulosti v marketingu slabí. Nyní se tedy více zaměříme na propagaci InterSystems jako celku a na náš partnersky orientovaný obchodní model, který je pro naši strategii velmi významný.

**Jaké má cíle InterSystems v letošním roce?**

Více se zaměřit právě na zmíněný marketing a získat větší partnerské firmy, od 50 až po 250 zaměstnanců. Nebráníme se ale ani větším společnostem. Dalším, již zmíněným úkolem je posílení vedoucího postavení Caché v oblasti integrovaných databází a zvýšení tržního podílu Ensemble na integračním trhu.

**Kde se InterSystems nejvíce prosazuje?**

Z pohledu obchodu rozděluje InterSystems Evropu na dvě části, západní a východní. Západní Evropou se rozumí Velká Británie, Skandinávie, Francie, Španělsko, Portugalsko, Itálie. Do východní pak spadají ostatní země. Zajímavé je, že vlivem většího trhu a vyspělejších ekonomik generuje západní Evropa větší obrát, zatímco východní zas větší zisk. Zde je od počátku 90. let trh stále rostoucí. Pořadí našich nejúspěšnějších pěti evropských zemí vypadá takto: Velká Británie, Německo, Španělsko, Francie, Itálie. □