

Inovace každý den

Karel Heinige



S tímto podtitulem se konalo ve dnech 19. a 20. června pravidelné každoroční setkání společnosti InterSystems se svými partnery – Symposium InterSystems 2006. Tentokrát zavítalo do starobylého Tábora. A opět se vyměňovaly zkušenosti a názory z oblasti vývoje aplikací a integrace mezi uživateli, odborníky a vývojáři na platformách Caché a Ensemble.

V úvodních projevech Jörga Klinglera, Andraese Dieckowa a Billa McCormicka se účastníci dozvěděli o strategii společnosti na rok 2006, seznámili se s produktovou vizí a také s novou součástí Caché – XEN. Účastníkům konference se představil také nový marketingový ředitel společnosti InterSystems ve střední a východní Evropě Peter Mengel.

Kromě toho dostali v Táboře slovo také aplikační partneři, kteří používají řešení InterSystems v praxi. Mezi jinými zde vystoupil Jan Tomášik z firmy Mediworx, který hovořil o Caché v prostředí zdravotnick

pojišťoven, a Lubomír Šibor z firmy Prosoft, který mluvil o vývoji nemocničního informačního systému v Caché. Příspěvky byly velmi zajímavé a mnohdy velmi vtipné až ironické, prostě přednášející bavili nejen auditorium, ale i sebe. Paní Iveta Přidalová z marketingu InterSystems, která se ujala moderování, se mnohdy nestačila divit. Celkově jsem napočítal za oba konferenční dny téměř dvě desítky prezentací a také dva „kulaté stoly“ s vývojáři Andreasem Dieckowem a Marvinem Tenerem.

Dvoudennímu programu nemohlo chybět ani sportovní zápolení a společenský

večer. Svoji touhu po vítězství předváděli naplno všichni účastníci, jen nevelká obec novinářská poněkud slabě sekundovala, zčásti díky zraněním, zčásti díky pokročilejšímu věku. Soutěžilo se v jízdě na kanoích, na čtyřkolkách a v lezení na kolmou horolezeckou stěnu. Večerní společenský program probíhal – po menší průtrži mračen – v brazilském duchu. K vidění bylo taneční bojové umění capoeira, plivači ohně a ke všemu zněly latinskoamerické rytmy. Jen škoda, že dámské osazenstvo konference bylo početně na tak mizivém procentu, že se netančilo.

Součástí podobných setkání jsou i rozhovory domácích novinářů se zahraničními zástupci společnosti, a tak na mne připadl Bill McCormick a Jörg Klingler.

S Bille McCormickem, web/objects support managerem, kterému sekundoval Marvin Tener, jsem si povídal o novince v Caché, platformě XEN (čti Zin), která slouží pro rychlou tvorbu webových aplikací. XEN je založena na Caché Server Pages (CSP) a obsahuje rovněž bohatou knihovnu předdefinovaných komponent. Mezi progresivní vlastnosti XEN patří zpracování XML, které se děje už při kompilaci, a ne až za běhu programu, důsledná nezávislost na platformě a prohlížeči, žádný software na straně klienta, silné zabezpečení, automatická podpora vícejazyčných aplikací a škálovatelnost pro tisíce souběžně pracujících uživatelů.

Rozhovor s country managerem Jörgem Klinglerem si můžete přečíst v mírně krácené podobě dále. Když slyšíte nebo čtete o InterSystems, je to velmi často ve spojení s nemocnicemi. Proto hned první otázka směřovala k tomuto tématu:

Proč je těžiště implementací Caché právě v nemocnicích a zdravotnických zařízeních?

To je jednoduchá otázka. Když jsme byli založeni v roce 1978 Terry Ragonem, zakladatelem a dosud také majitelem a prezidentem, začal podnikat v nemocnici. Náš první produkt se nazýval M (Month) a byl vyvinut Terry Ragonem v nemocnici v Massachusetts. On postavil základ technologie InterSystems. A v začátcích společnosti byla tato technologie používána hlavně, nebo pouze v nemocnicích. A také aplikačními dodavateli v oblasti zdravotnictví. A to je důvod, proč zde dnes máme velmi velké zastoupení, například v USA jde o více než 50 % trhu.

V jakých dalších oblastech Caché najdeme?

Kromě zdravotnictví jsou tu ještě oblasti logistiky, finančnictví – dostáváme se k makléřům, on-line burzovním agentům, do finančních institucí, prodejních organizací atd. Tedy zejména do oblastí se složitou strukturou dat a ohromnými transakcemi.

Ve vaší prezentaci jste mluvil o nabídce migrace ze Sybase. Proč zrovna ze Sybase, a ne z jiné platformy?

Podíváte-li se na datový trh, kdo je dominantní trojka? Je to IBM, Microsoft a Oracle. A pak se musíte podívat na skupinu, která tyto tři následuje. V této skupině je Sybase, InterSystems, a to je v podstatě vše. A pokud máte jeden díl, hrnete se rovnou mezi nejlepší tři, nebo zůstanete při zemi a rozmyslíte, co by měl být dobrý obchod? To je taková „přirozená hra“ a my říkáme dobře, začneme se Sybase a pak uvidíme.

Jaká je vaše podpora projektům migrace?

Podpora poskytovaná partnerům je velmi vydatná. Určitě si umíte představit, že migrace není zrovna lehkým úkolem. Zvláště, když je aplikace velmi úzce spjatá s databází. U partnerů začínáme s velmi silnou technickou podporou. Máme dostatek organizátorů prodeje, částečně dodáváme také naše vývojáře. Pomáháme spojit tým, se kterým bude partner migrovat aplikaci. Během technické fáze už připravujeme celý nástup na trh. Máme široký rozsah marketingových nástrojů, které našim partnerům poskytujeme tak, abychom jim pomohli najít polohu, tržní strategii, tržní koncept. A podporujeme je v PR, vyrábíme marketingové materiály, opravdu celý rozsah marketingové podpory

plus samozřejmě prodej. Školíme obchodníky v tom, jak nabízet Caché atd. Tato fáze závisí na velikosti aplikace.

Jaká je návratnost investic v této oblasti?

Jedna migrace v průměru trvá přibližně rok, rok a půl. Migrovanou aplikaci musíme také testovat, stejně jako musíme testovat instalaci. Musíme to dělat profesionálně. Takže to trvá rok a půl, možná dva roky, než partner dokončí jednu migraci a vybere novou. To znamená, že naše návratnost investic je velmi dlouhá. V současnosti vydatně investujeme a musím dodat, že veškerá podpora pro partnery je zdarma. Neúčtujeme konzultace, neúčtujeme podporu obchodníků, protože to jsou naše investice. Partneři investují, my investujeme, sdílíme investice a riziko společně. Průkazný návrat investic začíná po dvou letech a závisí na množství partnerů a na další, minimálně dvou- až tříleté spolupráci. Opravdu mluvíme o velmi dlouhodobé spolupráci.

Co si myslíte o loňských velkých akvizicích u databázově orientovaných společností?

Na jednu stranu je to, co dělají, pochopitelné. Ale z dlouhodobého hlediska si myslím, že šlo o špatné rozhodnutí. Protože speciálně Oracle a Microsoft v posledních letech zvládli vystavět velmi silnou a spolehlivou partnerskou síť a měli dobré partnery. Ale nyní po akvizicích je postavili před problém. Proč by měli být partnery Oraclu? Proč partnery Microsoftu? Kde je jejich podíl? Nebo se podívejte na SAP, proč se stal tak velkým. Začínali s rzyi partnerskou sítí pro konzultace, pro prodej, pro implementace. A všichni tito partneři je udělali velkými. Protože sami byli schopni vydělat velké peníze za konzultace. A pár let nato SAP začal budovat svoje vlastní

školení, konzultační skupiny i implementační skupiny a začal uchvacovat projekt projektu od partnerů. Zvláště pak od těch velkých. A podíváte-li se dnes na partnerskou síť SAPu, někteří velcí partneři již od SAPu odcházejí. A ani menší partneři nejsou spokojeni se způsobem práce.

Myslíte, že se někdy v budoucnu můžete stát součástí nějaké podobné akvizice?

Á, tak sem směřovala vaše předchozí otázka! Ne, naštěstí jsme v soukromém vlastnictví, nejsme na burze. Takže tu není riziko, že by nás někdo bezohledně převzal. To za prvé. A za druhé, nemyslím si, že bychom takového hrozného prodejce, řekneme Microsoftu nebo Oraclu, vůbec byli schopni. Protože, kdybyste znal Terryho, toto je jedna z věcí, kterou by nikdy neudělal.

Nemůže se stát, že už třeba bude unavený řízením společnosti? Co pak?

Uvidíme. To je oprávněná otázka. Podívejte, je mu právě 54 let, je v nejlepším věku, ve výborné formě, baví ho podnikat. Myslím, že byste ho měl navštívit v USA a popovídat si s ním přímo. Podle mé osobní zkušenosti rychle změníte názor. On je zcela jasně čitelnou osobností, velmi silnou, energickou, se silnou vůlí a velkými zkušenostmi. A s definitivní platností musím říci, že tato společnost Microsoftu či Oraclu nikdy prodána nebude. Musíte vzít v potaz především to, že Caché a Ensemble, tyto technologie jsou jeho děti. A on nad nimi drží svoji ochrannou ruku. Můžete namítnout: ano, ale co peníze, vždyť může celý podnik prodat za pár milionů nebo miliard. Ale to není v jeho zájmu.

*e-mail: heinige@ccb.cz
www.SystemOnline.cz*