

VAN DER LANS

# Vernieuwingen en kleine leveranciers



Periodiek bezoek ik de ontwikkellabs van softwareleveranciers. Praten met ontwikkelaars van producten is nog steeds de beste manier om op de hoogte te blijven van de technologie.

Afgelopen februari was het weer zover. Deze trip zou ik een aantal leveranciers in de San Francisco Bay Area bezoeken. Naast het bezoeken van grote, bekende leveranciers vind ik het ook interessant om de wat kleinere leveranciers te bezoeken, want de echt vernieuwende technologieën en producten komen toch bij de kleintjes vandaan.

Mijn eerste bezoek was aan zo'n kleinere leverancier: Kapow Technologies, een Deens bedrijf met het hoofdkantoor in Palo Alto. Met Kapow Mashup Server kunnen we een module met een API creëren op een HTML-gedreven website. Als de module klaar is kunnen we via de API op zeer eenvoudige wijze gegevens van de betreffende website afhalen. We zouden een module kunnen maken die als invoerparameter een productnummer heeft en als uitvoerparameter de prijs waarvoor deze op de website verkocht wordt. Deze technologie kunnen we bijvoorbeeld gebruiken om op gestructureerde wijze van [www.kieskeurig.nl](http://www.kieskeurig.nl) gegevens op te halen over hoe onze producten geëvalueerd worden. Nog een voorbeeld zou kunnen zijn dat een price fighter met behulp van Kapow via websites van de grotere vliegtuigmaatschappijen prijzen ophaalt en dan die van haarzelf daaraan aanpast.

Een ander voorbeeld is dat een retailer de prijsontwikkeling van haar concurrenten kan bestuderen. Als die prijzen zijn opgehaald, kunnen deze met de eigen prijzen vergeleken worden en dit weer relateren aan de verkoopaantallen. Maakt het uit dat onze prijs de afgelopen maand 5 procent hoger was dan die van de concurrent? Als we de verkoop niet zien teruglopen, dan misschien niet. Wordt er misschien gestunt met de prijzen van bepaalde producten? Websites bevatten een schat van informatie, alleen zit deze meestal in HTML en JavaScript verstopt. Met Kapow maken we de informatie beschikbaar voor verwerking.

Met Kapow Mashup Server kunnen we op zeer flexibele en eenvoudige wijze een dergelijke module creëren. Als de module klaar is, is deze vanuit elke omgeving aan te roepen. We kunnen dus een BI-applicatie creëren die periodiek externe gegevens ophaalt en deze in het datawarehouse opslaat waarop we dan analyses kunnen uitvoeren. Dit type product zien we helaas nog zelden in BI-omgevingen toegepast worden. Het is een zeer

eenvoudige manier om externe gegevens aan ons datawarehouse toe te voegen.

Na deze enorm verfrissende sessie moest ik naar de overkant van de baai naar het altijd plezierige Pleasanton. In deze stad is Transpara gevestigd, wederom een tamelijk kleine en ditmaal ook jonge leverancier. Ze hebben maar één product: Visual KPI. Met Transpara kunnen we razendsnel KPI's op een mobile device, zoals de BlackBerry en de iPhone, plaatsen. Bekende BI-leveranciers hebben de afgelopen jaren ook getracht hun zware BI-producten te downsize, zodat ze in die kleine apparatjes passen. Transpara is daarentegen speciaal ontwikkeld voor mobile devices. Visual KPI is een extreem lichtgewicht oplossing. Verwacht dus ook geen honderden mogelijkheden om statistische analyses uit te voeren of om *drilldowns* uit te voeren. Nee, het is bedoeld om naar KPI's te kijken. Een gebruiker start zijn apparaat op en kan met één oogopslag zien hoe bepaalde processen er voor staan. Het ontwikkelen van dit soort omgevingen is met Transpara erg simpel. Een kind kan de was doen. Als u gebruikers kent die baat zouden kunnen hebben bij 'mobiel BI', dan is Transpara absoluut de moeite waard om te bestuderen; lichtgewicht en simpel.

Tijdens deze laatste meeting had ik ook een intrigerende discussie met Transpara's oprichter en CEO, Michael Saucier, over het feit dat we in de BI-wereld iets teveel nadruk leggen op analytics en te weinig op het dagelijkse decision making proces. Zijn voorbeeld was: hoe vaak zal een winkelketen nadenken over het openen van een nieuwe zaak en hoe vaak zal men bezig zijn met beslissingen rond het op tijd aanleveren van de producten naar de winkels? Uiteraard is dit laatste essentieel voor een bedrijf om te overleven. Het is inderdaad een vraag die we ons zelf moeten stellen. Zijn we bij het opzetten van onze complexe warehouse-architecturen niet iets teveel gericht op het zware werk en zouden we ons niet eerst moeten richten op de ondersteuning van de dagelijkse bedrijfsprocessen? In ieder geval is Transpara daar klaar voor.

Kortom, beide afspraken bevestigden weer dat het bezoeken van kleine leveranciers verrassende inzichten oplevert en dat zij in staat zijn om vernieuwende producten te introduceren. Of die nieuwe technologieën de markt zullen aanspreken: de tijd zal het leren.

**Rick van der Lans** is zelfstandig IT-consultant.