

De eenvoud van een gereedschapskist

Gesprek met Wayne Williams, Embarcadero

Embarcadero is onder Oracle-gebruikers waarschijnlijk het meest bekend vanwege tools als DB Artisan SQL Optimizer. Het bedrijf heeft echter een hele set aan tools in zijn portefeuille. De meest in het oog vallende aankoop is waarschijnlijk het tools-pakket van Borland. Aanleiding voor dit gesprek vormen echter de tools voor Oracle, gecombineerd met een nieuw idee met betrekking tot de verkoop en installatie van tools: All Access.

Wayne Williams is het soort CEO dat meer geïnteresseerd is in de techniek dan in de cijfers. Hij kan met veel plezier vertellen over de eerste software die hij verkocht heeft (een databaseoptimalisatie-programma) en hij praat nog steeds over Delphi alsof het een oude vlam is, die hij niet kan vergeten. Hij begon op zijn veertiende te programmeren op een Tandy.

Williams: "Nu ben ik weliswaar CEO van Embarcadero, maar mijn hart ligt bij softwareontwikkeling en databases. Ik ben mijn hele leven op dit gebied werkzaam geweest. Ik zou ook een slechte CEO zijn voor een ander bedrijf. Als het niet op een vakgebied zou zijn waar ik van houd, dan zou ik het ook niet doen. Ik ben altijd van mening geweest dat degene die de baas is, ook een expert op dat gebied zou moeten zijn. Bill Gates was een softwareontwikkelaar en wat je ook tegen Microsoft moge hebben, het is het meest waardevolle bedrijf ter wereld."

Williams is al vanaf het begin van zijn carrière geïnteresseerd geweest in database-optimalisatie.

"Het eerste commerciële succes dat ik had, de software die ik aan Gupta verkocht, dat was databaseoptimalisatie en monitoringsoftware. Toen ik het schreef was ik freelance consultant en hield me bezig met het optimaliseren van databases over de gehele wereld. Een goed voorbeeld vormden de Nieuw-Zeelandse postkantoren, die naast postzegels ook allerlei andere zaken verkochten. Zij hadden een groot systeem, gebaseerd op Oracle en SQLBase dat 's nachts heel langzaam werd en zelfs 's ochtends alles afremde. Ik had er dagen voor nodig, maar toen ik het gevonden had, kon ik het statement herschrijven en duurde de uitvoering ervan tien seconden in plaats van tien uur."

Slechte SQL

Wat was het belangrijkste probleem?

"Een slecht executieplan. Op dat moment waren alle databaseoptimizers nog rules-gebaseerd. Je leerde met Oracle of SQLBase (indertijd een populaire database van Gupta) de optimizer te tweakken, zodat hij met een goed plan kwam. Dat was het enige. Het executieplan was anders gruwelijk, full table scans op tabellen met miljoenen rijen, dus heel veel I/O. Maar het is verbazingwekkend dat we nu terwijl we cost-based optimizers hebben, nog steeds met slechte executieplannen zitten. Hoewel de database-engines slimmer zijn dan

vroeger, bestaan dezelfde problemen nog steeds. Het grootste probleem is nog steeds slechte SQL. Meestal kun je het herschrijven, het platter maken, een subquery eruit gooien. Sommige grote applicaties die ik gezien heb, zijn echter zo slecht dat hoeveel SQL je ook herschrijft, je er niet uit komt. Je moet echt het dataschema veranderen."

"Wat er ook allemaal veranderd is in de afgelopen twintig jaar van database-optimalisatie: de moeilijkste taak is het vinden van de SQL die het probleem veroorzaakt. Als je het eenmaal gevonden hebt, kun je het snel herschrijven, indexen maken of het dataschema veranderen, maar het gaat om het vinden ervan. Dat was ook het doel van DB Optimizer. Het programma hebben we pas vorig jaar geïntroduceerd. Het idee is hetzelfde als bij Java of C++ profilers. Je zoekt naar SQL-statements die problematisch zijn, je maakt een rangorde, en dan help je de gebruikers ze op te lossen. DB Optimizer helpt ook de SQL-statements visueel te ordenen en er is een tuner die op commando helpt de SQL te tunen."

DB Optimizer werkt met verschillende databases, Oracle, SQLServer, DB2, SyBase, en de licentieprijs is per gebruiker.

Embarcadero heeft sinds kort ook een heel handige manier om licenties te combineren. Niet alleen wordt het zo mogelijk om voor minder geld verschillende tools te gebruiken, ook hoeft er alleen betaald te worden voor



Wayne Williams: "Ik zou ook een slechte CEO zijn voor een ander bedrijf."

de tools die gebruikt worden en kunnen verschillende versies tools gecombineerd worden.

Williams: "We hebben allemaal, of het nu Microsoft, Quest of CA was, een businessmodel gehad waarbij we premium producten per stuk aanboden. Wij hebben bijvoorbeeld achttien producten van databasedesign en –architectuur tot en met applicatieontwerp en optimalisatie. De totale prijs van al onze producten is bijna \$ 100.000, geen enkele gebruiker zal die hele set gebruiken. Daarom verkopen we nu in plaats van afzonderlijke gereedschappen een complete gevulde gereedschapskist. Je betaalt iets meer dan voor één tool, onze prijs is ongeveer die van twee tot tweeënhalve à la carte producten, maar het is een fractie van het totaal. Er zijn ook producten bij die je niet zo vaak gebruikt. DB Optimizer is een goed voorbeeld. Bij een optimalisatieprobleem heb je het ineens dringend

nodig, maar in andere situaties waarschijnlijk niet. Wij verwachten dat gebruikers een paar producten continu zullen gebruiken, andere af en toe en sommige misschien nooit. Ons doel was de eenvoud van een gereedschapskist: wat je nodig hebt moet er zijn, voor het grijpen. Geen download- en licentieproblemen, ook niet wanneer je een oudere versie wilt gebruiken. Het principe is dat de versies op een server staan binnen de firewall waar iedereen toegang toe heeft. Je kunt onmiddellijk iedere versie draaien. De grootste gebruikersfrustratie is daarmee ook verdwenen: dat je een nieuwe versie installeert, maar dat nu net dat ene project daar niet meer mee samenwerkt."

Volgens Williams slaat het idee vooral aan omdat de meeste bedrijven nauwelijks op de hoogte zijn van hun licenties en geïnstalleerde producten.

"Ik ben de afgelopen drie, vier weken onderweg geweest en heb onze grootste klanten bezocht, allemaal Fortune 500 ondernemingen. Allen zeiden hetzelfde: 'we willen kosten besparen en we willen kostentransparantie'. Ze wilden weten wie er wat gebruikt, de meesten hebben geen enkel idee. Eén groot bedrijf had 8000 licenties van DB Artisan, maar wist niet waar de software gebruikt werd, 6000 licenties van Rapid SQL, maar geen idee waar de software geïnstalleerd was. Software asset management is overal ter wereld een puinhoop. Daardoor zijn de kosten van beheer en deployment veel hoger dan de licentiekosten. Een goed voorbeeld is een grote internationale bank; het upgraden naar de laatste nieuwste versies van DB Artisan en Rapid SQL heeft hen \$ 150.000 in manuren gekost. We hebben nooit zoveel respons gehad als hiermee."



Wayne Williams: "De moeilijkste taak is het vinden van de SQL die het probleem veroorzaakt."

Meelijwekkend

Williams is – hoe kan het ook anders – enthousiast over de tools business. Aan de andere kant verklaarde Borland dat het er geen geld mee verdiende. Williams kan er zich nog steeds zichtbaar over opwinden. "Misschien had je me dit niet moeten vragen, want de kans is groot dat ik er dan niet meer over ophoud. Dat is echt niet waar. Het probleem met Borland is dat er nieuw management kwam dat zijn eigen stempel op het bedrijf wilde drukken. Dat werd ALM (application lifecycle management), maar ALM was een misser. Het is meelijwekkend en ruïneerde Borland. De tools vormden een goede business met een fantastische marge en miljoenen gebruikers."

Maar het was ook de tijd dat Eclipse opkwam en dat niemand meer wilde betalen voor ontwikkeltools.

"Bij Borland ging het alleen maar om één tool, dat last had van Eclipse. Niet door open source, maar door IBM dat graag het momentum van .NET wilde verkleinen en aan de andere kant Sun wilde dwarszitten. Ze kochten OTI, wat afgezien van Borland de beste IDE-

producent ter wereld was, en schreven de hele aankoop af. Iedereen die zegt dat Eclipse een open source-succes is, weet er niets van. Maar het had wel impact op de IDE-business, JBuilder leed eronder, Intelli-J. Maar verder ging dat alleen om Java, de rest van de IDE-markt was er niet door beïnvloed".

Aan de ander kant zie je toch ook dat in de VS .NET een groot deel van de markt heeft. "Ja, maar er zijn maar weinig bedrijven die alleen .NET doen. Kijk maar naar de Tiobe-index. Er zijn nog steeds 1,7 miljoen Delphi-ontwikkelaars. Het is een grote markt, ik was in september in Moskou, en zag daar in de boekhandel dat we meer ruimte in beslag namen met onze boeken dan Microsoft met Visual Studio. Brazilië kent de grootste Delphi-gemeenschap ter wereld. Er zijn nog heel veel Delphi-applicaties, Skype is een goed voorbeeld."

Zelfs JBuilder lijkt volgens Williams weer aan populariteit te winnen.

"De glans gaat langzamerhand van Eclipse af. Een van de grootste shipping bedrijven van de VS gaat nu over op JBuilder, ze hebben duizenden ontwikkelaars en die zijn een groot deel van hun tijd kwijt met het rommelen met Eclipse plug ins. Individuele ontwikkelaars letten niet zo op de tijd die ze kwijt zijn met de plug ins. Maar bedrijven zien dat ze productiviteit verliezen, ze hebben meer mensen nodig en dan is het de vraag waar je meer geld aan wil uitgeven, aan tools of aan personeel."

Ook Embarcadero voelt de crisis. Omdat het niet beursgenoteerd is, vallen de gevolgen volgens William heel erg mee.

"Het is uiteraard een moeilijke tijd voor iedereen. Het heeft onze omzet beïnvloed, met name in de financiële sector in de VS en in London. Ondanks dat hebben we onze cijfers wel gehaald, ieder kwartaal. Een van de sterke punten van Embarcadero voor een economie als de huidige is dat we van nature goed

ingericht zijn voor een teruglopende economie. Daar is een aantal redenen voor: een reden is dat we miljoenen gebruiken hebben, terwijl onze gemiddelde verkoopprijs niet hoog is. Een andere reden is dat onze producten echt gebruikt worden, het is geen shelfware. We hebben meer dan negentig procent licentievernieuwing na een jaar, een grote gemeenschap van terugkerende gebruikers. Na de acquisitie van de Borland-tools is de geografische spreiding sterk toegenomen, en dat helpt ook. Daarvoor was 80 procent van de omzet in de VS geconcentreerd, daarna was het 50/50. Het effect van de crisis verloopt daardoor golfvormig: het ene kwartaal is het sterker in de ene regio, het andere in een volgende regio. Ieder afzonderlijk land heeft het afgelopen jaar een dip gekend, maar is qua omzet ook gecompenseerd door andere landen. We zijn blij met die diversiteit, ook al wordt het nu moeilijker. We hebben het afgelopen jaar onze cijfers verdubbeld en zelfs verdrievoudigd. Daar ben ik trots op, maar een dergelijke omzetstijging zullen we niet kunnen blijven continueren. Uiteraard zal de economie op een bepaald moment weer verbeteren en het is ons doel om in die situatie in een goede startpositie te verkeren. We willen onze huidige business geen schade toebrengen. Want dat is wat veel bedrijven nu doen: grote bezuinigingen doorvoeren die het herstel ook zullen bemoeilijken. Als je terugkijkt naar de jaren dertig, zeventig en tachtig, de tijden van economische teruggang, dan zijn dat ook de perioden geweest waarin heel veel innovatie plaatsvond. Je moet in dat soort tijden een manier vinden om je bedrijf te beschermen, harder vechten en werken. Mijn streven is het om het hele bedrijf aan het werk te houden. We innoveren nu ook meer dan ooit daarvoor."



Dré de Man, tekst en foto's