

Gupta is een naam uit het IT-verleden. Ooit heeft Uman Gupta de eerste bruikbare PC-database ontwikkeld, en later een ontwikkeltool voor de Windows-omgeving dat het mogelijk maakte om op zeer snelle en overzichtelijke wijze code te produceren. Na wat strategische missers en de naamsverandering tot Centura, had vrijwel iedereen het gevoel dat het bedrijf van het toneel was verdwenen. Volgens Erik Gemassmer, overgangs-CEO, is Gupta echter weer helemaal terug.

interview

De reïncarnatie van Gupta

Nieuwe eigenaar geeft Centura kansen

Gemassmer, die op een jarenlange management ervaring in de IT kan bogen, en ondermeer de fusie van Aldus en Adobe heeft geleid, lijkt overtuigd:

‘In wezen is hetzelfde Gupta terug, zoals velen het vijftien jaar geleden hebben gekend. Het bedrijf is gegrondvest in 1984 door Uman Gupta, een briljante man die voor Oracle had gewerkt en een behoefte in de markt zag om relationele databases voor de pc te ontwikkelen en een onderneming te beginnen. Mijn persoonlijk contact met Uman Gupta gaat terug tot 1989, toen ik bij Novell werkte en deel uitmaakte van het team dat ijverig in Gupta investeerde. Ik ben met hem in contact gebleven. Het is op een bepaalde manier ironisch dat ik nu aan het hoofd sta van het bedrijf dat hij oprichtte. Hoe dan ook, Gupta ontwikkelde in de loop der tijd niet alleen de eerste relationele pc database maar ook 4GL ontwikkeltools en ook in samenwerking met een grote bank de eerste encrypted database voor pc's. In 1996 deed het bedrijf het redelijk goed op de beurs. De directie was van mening dat het bedrijf zelfs nog sneller zou moeten groeien, werkte Uman Gupta eruit, en hernoemde het bedrijf tot Centura Software.’

SEXY EN DRAADLOOS Gemassmer: ‘Het bedrijf richtte zich een tijdje op middleware. De directie haalde voor dat doel iemand binnen van IBM. Die bleef ongeveer een jaar bij het bedrijf en naar wat ik vernomen heb, was dat helaas een ongelukkig afgelopen avontuur. Na het vertrek van deze persoon kwamen er twee anderen die ervaring hadden in het veranderen en doorlichten van bedrijven. Hun visie kwam erop neer dat ze keken naar de dingen die sexy op de beurs waren, en sexy voor de venture capitalists, en zich daarop te focussen. Ze hoopten, dat ze zo zelf veel geld konden

verdienen en dat het bedrijf zeer prominent zou kunnen worden op het een of andere gebied. Zij hebben wireless als het gebied gezien waarop ze zich wilden storten. Ik denk dat hun visie op zich min of meer correct was, in die zin dat steeds meer dingen draadloos gedaan zullen worden in de toekomst, maar hun timing was waarschijnlijk niet goed. De dot.com zeepbel begon uit elkaar te spatten en de aandelenmarkt was niet rijp om geweldige hoeveelheden geld ter beschikking te stellen voor een paar goede ideeën. Maar door zoveel aandacht te geven aan de wireless markt hebben deze twee heren helaas de traditionele Gupta zaken verwaarloosd,

‘De oude Gupta producten fungeerden als een cash cow’

zoals de producten, de consumenten, het management. Ze hebben zelfs diverse keren aan klanten en managers verteld dat ze uit dat bedrijf zouden stappen.’

DONKERE KAMER Gemassmer: ‘Ze hebben waarschijnlijk alles verkeerd gedaan wat je verkeerd kunt doen. De oude Gupta producten fungeerden als een cash cow, die ze bij wijze van spreken in een donkere kamer gezet hebben, de deur gesloten hebben en het beest niets te eten gaven.

Het verbazingwekkende was echter, dat ze ondanks dat alles het beest niet konden doden. Dat is werkelijk een eerbetoon aan de fundamentele technologie, het ontwerp en de benadering die door Uman en zijn technici is ontwikkeld.’ Maar wanneer je eenmaal projecten

hebt die met Centura SQLWindows of CTD zijn ontwikkeld en als je uiteindelijk ontwikkelaars hebt die hebben geleerd daarmee te werken, is het ook moeilijk om die ineens met een andere 4GL te laten werken. Dat geldt voor databases deels ook.

'Dat is waar. Aan de andere kant, het feit dat het bedrijf overleefde gedurende zoveel jaren met zo weinig aandacht, is te danken aan de eerste jaren, de jaren voor 1996. Daarna begon de verwaarlozing en die ging door totdat het bedrijf door Platinum Equity werd gekocht. Wat er in feite gebeurde was dat toen de beurs niet meer geld opleverde voor de wireless zaken, het management

hardware- als aan de softwarekant, zowel in de VS als daarbuiten. De vice president voor sales hebben we in Amerika binnengehaald, David Bicknam, met meer dan twintig jaar ervaring in zo'n specifieke industrie met meerdere van de grote spelers. We hebben Chuck Stevenson gepromoveerd, die de laatste zes jaar bij Centura een aantal verschillende posities heeft bekleed. Hij is nu onze chieft technologist en chieft development manager. We hebben ongeveer een maand of vier geleden Dietmar Schnabel aangetrokken, een Duitser die een aantal jaren voor Amerikaanse bedrijven gewerkt heeft, en dus ook al onze vreemde gebruiken kent.'

'Verbazingwekkend genoeg groeien we zelfs na 11 september gewoon door'

het bedrijf einde 2000 in twee delen splitste: de traditionele Gupta business, dat Centura werd genoemd. en het nieuwe gedeelte Embrane. Het is verbazingwekkend dat de meeste managers, zelfs het middle management, allemaal naar de Embrane kant overliepen. Zij gokten allemaal op de toekomst. Ze deden dat, omdat ze geen geld kregen op de beurs en besloten uiteindelijk de oude Gupta business te verkopen. Het bedrijf dat Centura heeft gekocht is Platinum Equity (<http://www.peh.com>). Dat zes jaar oude bedrijf is opgericht door Tom Gores, die een visie heeft die erg lijkt op die van Warren Buffett. Met andere woorden: hij zal zoeken naar technologiebedrijven die ondergewaardeerd worden, maar tegelijk sterke fundamenten hebben, in de vorm van producten, klanten en mensen. Hij koopt die bedrijven voor de beste prijs waarvoor hij ze kan krijgen. Hij stelt eigenlijk alleen een interim-manager aan voor vier tot zes maanden om het bedrijf op een Platinum-manier te laten draaien, en vervolgens komt er een permanent management team. Platinum heeft in de laatste jaren ongeveer dertig bedrijven gekocht en verwacht dit jaar een omzet van 2,6 miljard dollar. We zijn zeer trots geassocieerd te worden met een bedrijf dat technologie bedrijft en weet hoe ze bedrijven moeten runnen. Het is geen venture capitalist fonds, geen bank. Ze kopen bedrijven, repareren ze en houden ze.'

HET ECHTE WERK Gemassmer werd aangesteld als de man die ervoor moest zorgen dat Gupta weer op koers kwam. Ook hij heeft weer personeel aangetrokken:

'Sinds ik afgelopen zomer erbij kwam, hebben we Tom Seemann als vice president voor marketing binnengehaald. Tom is trained engineer en heeft een Stanford mba. Hij heeft enorme ervaring zowel aan de

Want Centura is vrij sterk in Duitsland.

'Ja, wij als managementteam begonnen ons af te vragen: wie zijn we werkelijk? Want Embrane was in de diverse Europese landen en in de VS failliet gegaan. Omdat het bedrijf dat veel van deze dingen veroorzaakt had Centura heette, was het noodzakelijk onze naam te veranderen. De vraag was: nemen we een nieuwe naam of gaan we terug naar onze roots? Het was misschien wel helemaal geen goed idee om Gupta te hernoemen tot Centura. Ik weet niet waarom men dat gedaan heeft. Ze wilden dat omdat ze Centura sneller wilde laten groeien, in nieuwe gebieden te laten doordringen en ze vonden dat Gupta te zeer geassocieerd was met de fundamentele technologieën. Ik heb ook begrepen dat ze het niet op een handige manier gedaan hebben.'

BACK TO BASIC Gemassmer: 'Hoe dan ook: we noemen ons weer Gupta en vonden dat we moesten terug gaan naar die dingen die hebben gewerkt en daarvan meer te doen: back to basic. We waren in de loop der jaren een vrij bureaucratisch bedrijf geworden, waar veel dingen niet meer mogelijk waren. Nu zijn we volledig veranderd in een bedrijf dat gewoon weer levert waar het goed in is. In het verleden hebben we ons gericht op wat we van plan waren te doen, we hebben beloften gemaakt en ons daar niet aan gehouden. We hebben nu gezegd dat we alleen aangeven waarheen we gaan. Met andere woorden, we zullen vertellen wat we gedaan hebben, in plaats van wat we zullen doen. Wat we ook gezien hebben, is dat IT-afdelingen toenemend onder vuur kwamen te staan, omdat ze ieder jaar meer geld uitgaven en ieder jaar grote budgetten wilden, en te lang nodig hadden om dingen te implementeren. Onze oplossingen zijn eenvoudig te implementeren, hebben lagere lifecycle kosten, en werken zonder de noodzaak van administratie van dba's die aanwezig zijn. In deze relatief onzekere economische tijden komen we ineens erg sterk en als vanzelfsprekend voor de dag. Verbazingwekkend genoeg zijn we zelfs na 11 september doorgaan met groeien en maken we winst.'

Dat verbaast me hogelijk, moet ik zeggen...
'Het verbaasde ons ook. Maar we groeien.'

Hoe komt dat? Zijn er nieuwe klanten, is het de bestaande klantenkring?

'Laat ik een specifiek voorbeeld geven. Ford Motor Company was jaren geleden een klant van ons. Daarna verloren we hen als klant om een reden die ik niet ken. Ford besloot onlangs te stoppen met de support voor 16 bits Windows. Ze ontdekten dat ze significante, kritieke applicaties hadden draaien onder 16 bit. Een daarvan was warranty tracking, een andere was in de HR afdeling. Ford ontdekte dat het meer dan een jaar en bijna een miljoen dollar zou kosten om de applicaties te herschrijven. Daarop besloten ze te kijken wiens technologie het was die achter de schermen zo goed liep en kwamen er achter dat het Gupta was. Op dat moment waren we net bezig de naam terug te veranderen en hebben we hen van twee maanden consulting voorzien en hebben het geporteerd naar de 32 bit omgeving. Dus als u vraagt waarom de inkomsten stijgen, dan is dat vanwege mogelijkheden en behoeften. Klanten realiseren zich dat dit bedrijf, dat zijn naam een paar keer heeft veranderd, gaat overleven.'

Kennelijk gelooft u daar sterk in.

'We moeten erin geloven, anders zouden we daar niet werken.'

Anders zou u de uitdaging niet hebben aangenomen?

'De key mission is om in bedrijven te werken en die te managen in de randgebieden van de onderneming: wij willen terug in de field offices, op de laptops van execu-

'Nu zijn we volledig veranderd in een bedrijf dat gewoon weer levert waar het goed in is'

tives en managers die in een remote area werken, die met de database op een centraal computer centrum moeten interacteren. Het is niet onze ambitie om de eerste plaats in het centrale computercentrum in te nemen.'

Zal dat niet moeilijk worden op dit moment?

'Jazeker. Maar wij geloven dat we comfortabel kunnen coëxisteren naast Microsoft, naast Oracle enzovoorts.'

Dré de Man

PATCHES Patches **PATCHES** Patches **PATCHES** Patches **PATCHES**

Red Hat nu ook in Nederland met RHCE-training

Open source- en Linux-provider Red Hat, Inc. is vorige maand begonnen met Nederlandstalige trainingen en certificaties, conform het RHCE-programma. De nieuwe Nederlandse vestiging bevindt zich in Zoetermeer en biedt het volledige assortiment Red Hat-opleidingen door lokale instructeurs. Het RHCE-programma (Red Hat Certified Engineer) werd door CertCities als enige Linux-opleiding toegevoegd aan de lijst van "10 hottest certifications in IT", tussen programma's van Cisco, Citrix, Microsoft, Oracle en Sun. Het is een opleiding op hoog niveau, waarbij met name de praktijk wordt getest. Dit

betekent dat de deelnemers een examen moeten afleggen over hun werkelijke vaardigheden in het werken met Linux-systemen en netwerkbeheer. Dit gebeurt in een operationele computeromgeving. Sinds het begin in januari 1999, hebben meer dan 8.500 personen het RHCE-examen gedaan, waarvan wereldwijd meer dan vijfduizend hun diploma hebben gehaald. Het RHCE-programma is bovendien het enige op prestaties gebaseerde certificatieprogramma, voor welk besturingssysteem dan ook, dat over de hele wereld wordt erkend. Linux is momenteel het snelst groeiende besturingssysteem ter wereld. Het feit dat Linux zijn intrede doet in grote ondernemingen betekent dat IT-pro-

professionals en werkgevers nu meer dan ooit aandringen op goede en consistente opleidingen voor Linux-systeembeheer en voor de ontwikkeling van toepassingen op basis van open broncode. De cursussen die in het Nederlands worden gegeven door Red Hat in Zoetermeer zijn:

- Red Hat Certified Engineer™ (RHCE) - Het tot dusver meest 'volgroeide' opleidings- en certificatieprogramma voor Linux.
- Vaardigheidskursus - Voor professionals voor wie Linux nieuw is of die overstappen van een ander besturingssysteem.

Op afzienbare termijn zal Red Hat verder de volgende

Nederlandstalige cursussen aanbieden:

- Beveiligingskursus - Praktijkgerichte beveiligingskursussen, gericht op de implementatie van de functies en mogelijkheden van Red Hat Linux op dit gebied.
- Kursussen voor ontwikkelaars van de kernel en van device-drivers en voor applicatie- en GUI-programmeurs.
- Workshops - Praktijkgerichte, intensieve cursussen voor het opdoen van praktische vaardigheden rond clustering en andere services.

Voor meer informatie over het RHCE-programma, cursusbeschrijvingen en de precieze locaties kunt u terecht op www.europe.redhat.com/training