

Nigel Pendse: grote verwachtingen van Excel front-end en .NET

Microsoft steeds sterker op OLAP-markt

Paul van der Linden

Frequente bezoekers aan Database Systems weten dat Pendse er niet voor terugschrikt om stevige uitspraken over de OLAP-leveranciers te doen als hij meent daar een goede reden voor te hebben. In het kader van een onderzoek, waarin momenteel informatie wordt verzameld voor een update van de OLAP Survey, was Paul van der Linden in de gelegenheid om de stand van zaken in OLAP-land met Nigel Pendse door te nemen.



Zijn eerste vraag luidt: *Is de shake out waar we het al jaren over hebben nu echt begonnen?*

De grote drie in OLAP zijn Business Objects, Cognos en Hyperion. Naast deze drie is er wel ruimte voor andere kleinere leveranciers, maar dat zijn niches. We praten inderdaad al jaren over een shake out in de industrie. Nu is deze echt aan de gang. Voorheen zaten we in een markt die gekenmerkt werd door hoge groei. Ook als je het als kleine leverancier niet zo goed deed kon je toch overleven. Nu is een situatie van nulgroei ontstaan. Als je de resultaten van Microsoft buiten beschouwing laat, is er namelijk geen sprake van groei. Dat betekent dat de kleine leveranciers het al moeilijk genoeg hebben om het hoofd boven water te houden, laat staan dat ze aan R&D doen.

De overnames en fusies leiden tot een geïntegreerd productaanbod. Zo maakt BO toch een hele slag als ze na de overname van Acta, een front-end to back-end oplossing bieden met Enterprise 6. Is dit typerend voor wat we de komende jaren kunnen verwachten?

De reden waarom er nu geïntegreerde software wordt aangeboden is omdat leveranciers willen inspelen op de wens van organisaties om alles te betrekken van een beperkt aantal leveranciers. Ze wil-

len niet meer met dertig leveranciers in de slag. Dus ja, deze ontwikkeling zal doorzetten.

Welk advies zou u een organisatie geven die in deze dynamische markt een OLAP-tool wil selecteren?

Ga uit van de business requirements. Zorg ervoor dat je binnen afzienbare tijd resultaat krijgt (korte payback-periode). Een OLAP-tool kies je niet voor de korte of de lange termijn. Je kiest het voor de middellange termijn (vijf jaar). OLAP-tools zijn niet dusdanig gelijk dat je elke twee jaar voor een nieuw product kiest. Dat vergt teveel aanpassing en komt in praktijk ook nauwelijks voor. Je kiest OLAP ook niet voor een periode van tien jaar. In die periode is er al zoveel veranderd dat je niet zolang kunt en wilt wachten.

Er is wel ruimte voor kleine leveranciers maar dat zijn niches

Gaat uw voorkeur hierbij uit naar een best-of-breed-oplossing of naar een geïntegreerde oplossing?

Ik zou de voorkeur geven aan een best-of-breed-oplossing. Integratie is een van de aspecten die een rol spelen, maar het is niet de allerbelangrijkste. Overigens valt de mate van integratie van een geïntegreerde oplossing in de praktijk vaak tegen. Het gaat bijna altijd om gekochte producten die niet of slechts op een oppervlakkig niveau met elkaar samenwerken.

Wat is het belang van Microsoft voor OLAP?

Microsoft heeft de grootste groei in OLAP laten zien. Analysis Services (AS) wordt niet alleen veel verkocht, maar ook veel

Nigel Pendse is hoofdauteur en drijvende kracht achter The OLAP Report, een gezaghebbende publicatie over alles wat te maken heeft met on-line analytical processing (OLAP). Marktontwikkelingen, leveranciers, producten, nieuwe technologieën; het wordt allemaal besproken en van commentaar voorzien op de gelijknamige website (www.olapreport.com). Daarnaast is Pendse auteur van The OLAP Survey, dat kwantitatieve gegevens biedt betreffende het gebruik van de verschillende OLAP-tools.

gebruikt. Het is een product dat je bijna non-Microsoft kunt noemen. Het is minder eenvoudig te installeren dan je gewend bent van Microsoft-producten en het is veel schaalbaarder (in termen van data). Het oude adagium dat Microsoft-producten niet schaalbaar zijn en dus alleen werken op afdelingsniveau geldt niet voor AS. Wat je niet moet vergeten is dat de ontwikkelgroep die eraan werkt, bestaat uit mensen die van andere organisaties vandaan komen zoals Panorama of IRI. Ze zijn niet 'belast' met het Microsoft-verleden. Mijn inschatting is dat niet de verkoop van MS SQL Server de verkoop van Analysis Services drijft, maar dat het juist andersom is. Immers, in het laatste kwartaal zijn de verkopen van SQL Server met 34 procent gegroeid. Rekening houdend met een nulgroei in de OLTP-markt en enige substitutie (van Oracle naar Microsoft) betekent dit dat het merendeel van de groei veroorzaakt moet zijn door de OLAP-vraag.

De verwachting is dat Oracle op termijn weer een bruikbare oplossing zal bieden

Het grote voordeel van Microsoft is dat ze beschikken over veel tijd en veel geld. Ze hebben dus voldoende financiële middelen om goede producten te bouwen en ook de tijd om het te realiseren. Dit geldt voor de meeste leveranciers in veel mindere mate. Kleine nichespelers beginnen vaak met een geweldig product om daarna te verzanden, bij gebrek aan tijd en geld om verder te bouwen. Bij grotere bedrijven ontbreekt vaak de focus om echt aandacht aan het OLAP-product te geven en een visie op OLAP te ontwikkelen en uit te dragen.

Signaleert u ook een prijseffect? Hetzelfde werd namelijk ook voorspeld bij de introductie van DTS (Data Transformation Services) voor de ETL-markt, maar de prijs van deze toolcategorie is sindsdien niet significant verlaagd.

Ja, door de entree van Microsoft op de OLAP-markt zijn de prijzen echt omlaag gegaan. Op de gehanteerde listprijzen worden nu aanzienlijke kortingen gegeven.

Dus Microsoft drukt zijn stempel ook op de OLAP-markt?

Ja, hoewel ze nog niet alles voor elkaar hebben. Zo ontbreekt op dit moment nog een goede front-end. Ja, inderdaad: ze hebben Maximal Innovative Solutions (Israëliisch bedrijf) overgenomen, maar het product vervolgens verkeerd gepositioneerd, namelijk als een generieke tool. Op dit moment past een product als NovaView (van Panorama) of ProClarity veel beter op Analysis Services.

Een ander voorbeeld van de invloed van Microsoft: de Reporting Services van Microsoft wordt gezien als de grote Chrystal Reports killer. Vandaar dat Chrystal graag overgenomen wilde worden



Nigel Pendse: "Bij grotere bedrijven ontbreekt vaak de focus om echt aandacht aan het OLAP-product te geven."

voordat Reporting Services op de markt is. Zie hier de achtergrond bij de overname van Chrystal door Business Objects.

Hoe moeten we Oracle inschalen voor wat betreft hun OLAP-prestaties?

Oracle had met Express een goed, bruikbaar product maar heeft de afgelopen jaren alleen maar stappen achteruit gedaan. Hun analytical workspace is het oude Express maar dan zonder de api's. Het is in feite een onbruikbaar product. De verwachting is overigens wel dat op termijn Oracle weer een bruikbare oplossing zal bieden.

Op dit moment is Microsofts Analysis Services in de markt de preferred front-end op de Oracle database (en niet Oracle 9i OLAP). Oracle is een voorbeeld van een leverancier met een onbruikbaar product, maar de mogelijkheid tot integratie. Microsoft is een goed voorbeeld van een leverancier met een bruikbaar product zonder integratiemogelijkheden. Zoals bekend heeft Oracle destijds (1995) Express van IRI gekocht. Weet je wat IRI nu

gebruikt? Analysis Services van Microsoft! En dat is nogal wat, omdat bij de verkoop van Express van IRI naar Oracle overeen is gekomen dat IRI tegen zeer lage kosten Express mocht blijven gebruiken.

Het is dus niet vanwege de lage kosten van Analysis Services dat IRI hiervoor heeft gekozen. Bedenk daarbij dat Express door IRI is ontwikkeld ten behoeve van het ondersteunen van de eigen business en nu kiezen ze toch een ander product. En de onderliggende database is niet MS SQL Server, dus ook dat kan de reden niet zijn geweest.

Wat IBM biedt op OLAP-gebied schept alleen maar verwarring

IBM?

Over IBM kunnen we kort zijn. Wat ze bieden op OLAP-gebied schept alleen maar verwarring. IBM heeft van Hyperion Essbase in licentie genomen en dat als DB2 OLAP Server in de markt gezet. In eerste instantie hebben ze daar zelf functionaliteit aan toegevoegd. Nu is de geboden functionaliteit weer gelijk aan die van Hyperion Essbase. IBM heeft veel tijd gehad om iets in de markt te zetten. Tot op heden is het ze echter niet gelukt om op OLAP-gebied een consistente boodschap naar de markt te sturen.

Hoe serieus moeten we OLAP-oplossingen van bijvoorbeeld SAP of andere ERP-leveranciers nemen?

Alleen organisaties die al over SAP beschikken kijken naar SAP Business Warehouse (BW). De tevredenheid van deze SAP-gebruikers is echter erg laag. SAP BW is slecht. Het kost meer en is veel moeilijker om te implementeren (dan andere OLAP-oplossingen). Organisaties die niet over SAP beschikken kijken niet naar BW.

Is er nog een plaats voor een relationele OLAP-oplossing?

Ja, in de niche. Er is maar één ROLAP-vendor en dat is MicroStrategy. Ze heeft een goede productset, die geschikt is om met grote hoeveelheden (Terabytes) aan data om te gaan. Door zich specifiek te richten op de retail-sector, hebben ze voor zichzelf een niche uitgesneden waarin andere leveranciers moeilijk kunnen binnendringen. Dat kost teveel en levert te weinig op. Een andere niche wordt gevormd door Applix (TM1). Ze zijn goed in de interactieve financiële analyses. Applix zelf bevindt zich echter in een slechte financiële situatie (en is inmiddels overgenomen door Aaxis, red.).

Zijn er nog technologische ontwikkelingen op OLAP-gebied te signaleren?

Eigenlijk niet. Er wordt veel geroepen over de overgang van een client/server-model naar een webmodel met zero footprint clients. Ik vind dat we hier teveel in doorschieten. Binnen de firewall is de

full/fat client een betere oplossing dan de webclient. Het biedt meer functionaliteit en je hebt minder kosten.

Een van de argumenten pro webmodel is nu juist dat het minder kosten met zich meebrengt.

Als je kijkt naar de totale oplossing geeft client/server minder kosten. Bij een zero footprint-oplossing hangen alle clients aan dezelfde dikke server. Je hebt dus meer bandbreedte nodig om te zorgen dat je een fatsoenlijke respons krijgt. En ook het makkelijker updaten van webclients is geen argument voor het webmodel. Het is allang niet meer zo dat je in een c/s-situatie met een floppy alle pc's moet afgaan om de nieuwe versie te installeren.

Zijn er nog andere ontwikkelingen het noemen waard?

Wat wel een ontwikkeling is, is om meer gebruik te gaan maken van een Excel front-end. En dan niet alleen bij financiële toepassingen of de afdeling Controlling, maar ook bijvoorbeeld bij marketing en sales. Zolang de Excel front-end gekoppeld is aan de rest is het geen probleem. Natuurlijk zijn en blijven losse Excel-eilanden uit den boze.

Ik verwacht ook veel van webservices via .net. Het levert de performance van client/server maar met zero footprint clients.

Een andere ontwikkeling is dat MOLAP en ROLAP dichter naar elkaar groeien. Hiermee bedoel ik geen HOLAP, maar dat je gewoon aan de slag gaat en er intern/verborgen wordt bepaald hoe het wordt opgepakt. In de nieuwe versie van SQL Server (Yukon) wordt dit aspect meegenomen. Dan zal ook Visual Studio (ontwikkeltool) worden meegeleverd.

Microsoft heeft de grootste groei in OLAP laten zien

Is de OLAP-markt inmiddels volwassen geworden?

Ja, dat is zo. Kenmerken van een volwassen markt zijn een lage groei, weinig leveranciers, volledige producten (functionaliteit) en geen veranderingen. Daar voldoen we nog niet helemaal aan, maar we zitten dicht in de buurt.

Paul van der Linden (Paul.PFH.vanderLinden@AtosOrigin.com)
is senior consultant Data Warehousing/BI bij AtosOrigin.