

Marten Mickos van MySQL AB over de opkomst van open source:

"Alleen SQL Server is groter dan wij"

Robbert Hoeffnagel

Financieel gezien mag zijn firma dan een dwerg zijn naast reuzen als Oracle of Microsoft, het weerhoudt Marten Mickos, chief executive officer van MySQL AB, er niet van stevige uitspraken te doen. "Wij zijn groter dan Oracle. Of IBM. Alleen Microsoft moeten we nog voor laten gaan. En wat zo mooi is: het zijn deze firma's zelf die onze groei aanjagen."

Verwacht bij de CEO van MySQL AB geen paardenstaart of lange baard à la Richard Stallman. De topman van de belangrijkste leverancier van open source databases voelt zich prima thuis in een maatpak. Ook is hij niet vies van de nodige commerciële opmerkingen en – eenmaal op stoom – flinke uithalen naar concurrenten als Oracle. Wat te denken van deze: "Wij hoeven helemaal niet aan marketing te doen. Dat doen onze concurrenten wel voor ons. Zo slecht als zij hun klanten behandelen! Die komen dan als vanzelf naar ons toe."

Met vijftigduizend downloads per dag is MySQL een van dé succesnummers van de open source-wereld. Het staat eenieder vrij om de programmatuur te downloaden en hier vervolgens mee aan de slag te gaan. Met name de ICT-afdelingen van grotere bedrijven zien echter meer in een model waarbij naast de gratis software ook voorzien wordt in support. En daar betalen zij dan voor. Die partijen wendden zich daartoe in de regel tot MySQL AB, de Zweedse firma waarin de twee grondleggers van MySQL alweer de nodige jaren samenwerken. MySQL is een project dat begin jaren tachtig is gestart door twee Zweden en een Fin: David Axmark, Allan Larsson en Michael Widenius. MySQL AB is de formele eigenaar van de broncode van MySQL. Het is een privaat bedrijf, al heeft de onderneming inmiddels al wel een financiële injectie vanuit de wereld van het venture capital geaccepteerd.

Sales

Mickos is de man die de zakelijke leiding heeft over MySQL AB. "Het gaat goed met ons", zegt Mickos met een grijns. "Als directeur van een privaat bedrijf kan ik niet al teveel over onze financiële prestaties vertellen. Maar een indicatie dat wij prima draaien, is wel het feit dat wij in fiscaal 2005 voor een bedrag van 30 miljoen euro aan verkopen hebben gerealiseerd. Dat was overigens een groei van meer dan honderd procent. En dat

groei tempo is dit jaar niet afgenomen." Daarmee, zo benadrukt Mickos, hoeven de Zweden als open source-bedrijf wat verkopen betreft alleen Red Hat nog voor zich te dulden.

Hoewel Mickos niet wil uitleggen waarom hij staat op 30 miljoen aan 'sales' en het woord 'omzet' niet wil gebruiken, valt dit bedrag natuurlijk in het niet bij de omzetten die concurrenten als Oracle, Microsoft, IBM of zelfs Sybase jaarlijks genereren. "Maar dat zou ook geen eerlijke vergelijking zijn. De impact die wij hebben in de vijftien miljard dollar grote DBMS-markt, kunnen we beter afleiden uit andere aspecten. Neem bijvoorbeeld de schattingen van analisten dat MySQL op minstens tien miljoen servers staat. En dan bedoel ik dus wel *actieve* servers. Iedere dag wordt de database bovendien zo'n vijftigduizend keer van internet gedownload."

We komen MySQL steeds meer tegen in zware productie-omgevingen

Stevige cijfers, maar veel interessanter is de opmerking die Mickos maakt over 'shortlists'. "Wij staan tegenwoordig in zeer veel gevallen op de shortlist van ICT-afdelingen die nieuwe database-programmatuur zoeken. Niet zelden staan we weliswaar achter SQL Server en Oracle, maar vóór DB2. En een aanbieder als Sybase? Die komen we eerlijk gezegd maar zelden tegen, dus het lijkt er toch wel op alsof zij in deze markt een beetje zijn uitgespeeld."

Startpunt

Een veel gehoorde visie – soms lijkt het misschien wel meer op kritiek – op open source software is dat deze voornamelijk in

web-omgevingen wordt toegepast. Die opmerking doet hem niets. Sterker nog: "Ik ken die kritiek, maar leg het naast me neer. Het zegt vrees ik meer over de 'criticaster' dan over de open source-wereld. Welke applicatie kent immers tegenwoordig niet een link met internet?"

Hoewel MySQL als onderliggende database wordt gebruikt voor een breed scala aan toepassingen, springt er een aantal uit. "Webservers uiteraard. Maar ook webapp's in hun algemeenheid. Opmerkelijk is ook het grote aantal authenticatie-, logging- en metadata-servers die wij tegenkomen. Maar daarnaast komen we MySQL ook steeds meer tegen in zware productieomgevingen."

De fase van de 'early adopters' zijn we echt voorbij

Het gebruik dat ICT-afdelingen van MySQL maken verloopt vaak volgens Mickos volgens een vrij voorspelbaar patroon. "Het begint veelal bij het kostenvoordeel. Goedkoper dan gratis kan niet, dus de financiën zijn vaak het startpunt. Dat stadium zijn we echter vaak al snel voorbij. Zodra onze database daadwerkelijk op de proef wordt gesteld, merken we dat mensen onder de indruk zijn van de performance die zij kunnen halen. En dan bedoel ik niet alleen dat men de prestaties goed vindt omdat wij gratis zijn, maar juist ook als er formele benchmarks bij komen kijken waarin MySQL wordt afgezet tegen commerciële databases."

Vuistregel

Mickos hanteert een 'rule of thumb' die zegt dat tegenover iedere duizend niet-betalende gebruikers er eentje staat die wel betaalt. "Ik ken het getal niet precies, maar ik schat dat wij zo'n tienduizend betalende klanten hebben. Zij nemen met name support af, volgen trainingen, dat soort zaken. Naast die tienduizend betalende bedrijven, kennen we ook nog een groep van circa honderdduizend – wat wij noemen – 'contributors'. Dat zijn mensen die op een of andere manier een bijdrage leveren aan het verder ontwikkelen van MySQL. Dat kan zijn omdat zij code schrijven, of als bèta-tester optreden, of meewerken aan lokalisatieprojecten. Maar wij rekenen hier bijvoorbeeld ook mensen toe die in eigen beheer een weblog bijhouden waarin zij hun ervaringen met deze database met anderen delen."

Mickos geeft heel nadrukkelijk aan dat hij – zoals hij het uitdrukt – niet in de conversie-business zit. "Het aantal betalende gebruikers groeit. Gelukkig wel, zou ik haast zeggen. Maar het is niet ons business-model om op een of andere manier nietbetalende gebruikers zover te krijgen dat zij dat alsnog gaan doen. Dat zou een heilloze weg zijn. Veel niet-betalende MySQL-gebruikers zullen nooit gaan betalen. En dat is ook prima. Wij profiteren dan weliswaar niet monetair van die 'klanten', maar kunnen wel leren van hun ervaringen, bug reports, noem maar op."



Marten Mickos van MySQL AB: "Wij hoeven niet aan marketing te doen. Dat doen onze commerciële concurrenten wel voor ons."

Hoe groeit het klantenbestand dan wel? "Daar zorgen met name onze concurrenten voor. Wij doen eigenlijk nauwelijks iets aan marketing, omdat dat ook helemaal niet nodig is. Wij ontmoeten zeer regelmatig nieuwe en bovendien betalende klanten die de houding en het gebrek aan support van een DBMS-leverancier spuugzat zijn. Zij voelen zich door hun leverancier niet serieus genomen, terwijl zij toch veel geld moeten betalen voor zowel de licenties als de onderhouds- en supportcontracten."

Geen middel

Maar er speelt meer. "We zijn in de wereld van de open source databases – en dat geldt natuurlijk ook voor open source in zijn algemeenheid – het stadium van het pionieren zo langzamerhand wel voorbij. Veel bedrijven hebben niet geheel ten onrechte lange tijd de kat uit de boom gekeken, maar zijn er inmiddels wel van overtuigd dat open source 'is here to stay'. Bovendien hebben zij kunnen vaststellen dat ook zware en bedrijfskritische toepassingen prima, en vaak zelfs beter dan op commerciële platformen, op basis van open source-producten kunnen draaien. Dat heeft hen vertrouwen gegeven. En dat vertrouwen zien we nu terug in een steeds breder wordende acceptatie. De fase van de 'early adopters' zijn we echt voorbij. Soms sta ik verbaasd wat bedrijven met open source-producten doen. Applicaties die uiterst cruciaal zijn voor het succes van ondernemingen worden tegenwoordig zonder enig probleem op een open source-platform geplaatst. Ondanks de vaak zeer gelikte marketing die commer-

ciële concurrenten op ons losgelaten hebben – en nog steeds loslaten. En geloof me, daarbij wordt geen middel geschuwd. We zijn door concurrenten vaak enigszins neerbuigend neergezet als een 'toy'. Als speelgoed waar je als bedrijf 'natuurlijk' geen serieuze applicaties op kunt baseren. Daarbij is men echter wel vaak vergeten dat klanten verder kijken dan hun neus lang is. Een voorbeeld? MySQL kan met honderden 'instances' uit de voeten. Kunnen onze concurrenten dat ook? Nee. En klanten zien dat. Bovendien heeft de opkomst van SQL als query-taal ons in de kaart gespeeld. Ik hoor wel eens DBA's zeggen dat dankzij SQL iedere database er eigenlijk precies hetzelfde uitziet. Ook wat 'feature set' betreft, groeien de meeste databases steeds dichterbij elkaar toe."

Beheerkosten

"Dus hoe kies je als klant dan? Ik hoor wel eens analisten beweren dat ICT-afdelingen liefst standaardiseren op één DBMS-platform. Daar geloof ik niets van. Of beter gezegd: vrijwel al onze klanten gebruiken meerdere databases door elkaar heen. Maar wat die analisten beweren is wel de belangrijkste reden, denk ik, waarom Microsoft in dit segment zo groot kon worden: veel ICT-afdelingen kopen nu eenmaal alles wat Microsoft uitbrengt – simpelweg omdat het van Microsoft is. Men heeft gestandaardiseerd op een leverancier. Daarnaast zie ik echter ook veel ICT-afdelingen die vooral kijken naar 'cost of ownership'. Dan hebben we een interessant punt te pakken. Want dan gaat het niet om aanschafkosten of 'vendor lock-in', maar om de naar mijn mening enige juiste maat der dingen: de gebruikskosten. Beheer speelt daarin een grote rol. En dan doen wij het niet slecht, heb ik de indruk."

Groeien is het probleem momenteel helemaal niet

Mickos geniet zichtbaar van de 'luis in de pels'-rol die een open source-leverancier vaak kan spelen. "Natuurlijk weet ik heel goed dat wij soms op een shortlist staan zodat Oracle of Microsoft prijstechnisch onder druk kan worden gezet. Terecht, want die firma's zijn vaak bereid om heel diep te gaan met hun prijs. Ze doen alles om een open source-alternatief buiten de deur te houden. Met name Oracle vecht heel vaak op prijs. Als ik slechts een rol kan spelen om de kosten te drukken, kan ik die klant alleen maar gelijk geven. Sterker nog, ook als we niet op de short-

Newcom

From Data to Information to Knowledge

BI end-to-end oplossingen

- IT Management & IT Governance
- Woningbouwverenigingen
- Finance, HRM, Sales & Marketing
- Operational Performance Management

BI Projecten & Consultancy

- Resultaatgericht conform verwachting
- Productonafhankelijk, dus de beste keuze binnen budget
- Alles in één hand, van projectmanagement tot opleidingen en beheer
- Meer dan 20 consultants met ruime ervaring in BI & Data Warehousing

Interesse in onze dienstverlening?

Neem contact op met onze afdeling Sales & Marketing (sales@newcom.nl)

Optimaliseer uw informatievoorziening met Newcom Information Systems. Als expert op het gebied van Business Intelligence en Data Warehousing zorgen wij ervoor dat de informatievoorziening binnen een organisatie als een proces wordt gewaarborgd. Met hoogwaardige consultants voeren wij succesvolle projecten uit, zodat informatie binnen een organisatie bijdraagt tot winstgevendheid en effectiviteit.

Interesse om ons professionele team te versterken?

Neem contact op met Fiona de Jonge (fiona.de.jonge@newcom.nl)

Newcom Information Systems B.V.

P.O. Box 5631 T: +31 (76) 750 1800 info@newcom.nl
4801 EA Breda F: +31 (76) 750 1899 www.newcom.nl
Hoge Schouw 1G
The Netherlands



list staan, zeg ik vaak tegen zo'n klant: laat onze naam maar gewoon een keer vallen. Wie weet hoe de commerciële aanbieders reageren en wat het je financieel oplevert."

Bedreiging

Heeft MySQL commercieel gezien last van andere open source databases? "Nee, niet echt", vertelt Mickos. "Af en toe valt wel eens de naam 'Firebird' en een enkele keer komen we Ingres tegen. Maar verder zijn het vooral de bekende betaalde producten die we in de markt ontmoeten."

Waar ziet Mickos de groeikansen voor MySQL? Hij lacht: "Waar eigenlijk niet! Het web-imago van open source software speelt ons nu heel duidelijk in de kaart. Of we het nu hebben over web 2.0-sites, zware eCommerce-projecten in de consumentenmarkt, de telco-industrie – overal zie ik nieuwe vraag ontstaan. SAP, Dell, Novell, Red Hat, allemaal zijn ze als partners inmiddels aan boord en leveren zij MySQL mee. Groeien is het probleem momenteel helemaal niet.

Onze grootste uitdaging zijn wijzelf. We groeien momenteel hard. Als we te hard groeien, kan de interne cultuur maar al te gemakkelijk veranderen. Kijk, ik ken de mannen die MySQL hebben gemaakt tot wat het vandaag de dag is nog van vroeger. We zaten twintig jaar geleden op dezelfde universiteit. Dat geeft een apart

soort sfeer die volgens mij de basis voor het succes is. Die sfeer moeten we handhaven. Daarom probeer ik ook om naast de vele bezoeken aan klanten ook veel tijd intern te besteden. Die interne cultuur is veel te belangrijk om te verwaarlozen."

Robbert Hoefnagel is freelance journalist.

Nederlandse vestiging

Sinds kort beschikt MySQL AB over een eigen vestiging in ons land – in Hengelo. Het kantoor is verantwoordelijk voor de Benelux en staat onder leiding van Gerard Ringenaldus.



Sterren en Dimensies

Ontwerp en onderhoud van datawarehouses

Sterren en Dimensies is vanwege grote belangstelling in een ongewijzigde derde druk verschenen. Het boek uit de welbekende DB/M Essay reeks bevat een bundeling van artikelen uit DB/M over het ontwerpen en onderhouden van datawarehouses. Deze artikelen zijn gepubliceerd in de periode 1998 – 2002. De experts Harm van der Lek, Frank Habers en Michael Schmitz geven principes voor het gebruik van sterschema's en laten zien hoe de 'sterren' uitblinken in eenvoud.

Wilt u de inherente kracht van het dimensionale denken volledig benutten? Dan kunt u niet zonder dit boek!
Ga snel naar www.array.nl en bestel Sterren en Dimensies!

Array PUBLICATIONS