



Kleine pure play vendors worden opgeslokt door enterprise application vendors

De BI-matrix geeft een dynamische markt weer

Paul van der Linden

November vorig jaar werd tijdens het congres BI en Datawarehousing de BI-matrix gelanceerd. Een kleine dertig leveranciers van BI-toepassingen werden gecategoriseerd naar breedte van hun aanbod en organisatiegrootte. De lancering was ook het startsein voor de online versie van de BI-matrix. Midden 2007 is de BI-matrix al weer heel anders. Dat kan ook niet anders gezien alle ontwikkelingen in de markt. Een verslag.

De BI-matrix (een samenwerking tussen Array Publications en Atos Origin) is een overzicht van alle leveranciers van BI-software in Nederland. Via de website van Database Magazine (www.dbm.nl) kan iedereen toegang krijgen tot dit overzicht.

Na een eenmalige registratie kan vervolgens via de verstrekte link de matrix worden benaderd. De BI-matrix is geen overzicht van de technische karakteristieken van de BI-software. Het is een overzicht van BI-leveranciers en de software die ze leveren.

De informatie die wordt geboden heeft dan ook betrekking op de leveranciers zelf en het soort software die ze voeren (rapportage, analyse, datamining, verticale toepassingen, horizontale toepassingen, diagonale toepassingen, CRM, CPM en compliance).

De achtergrond van de gekozen invalshoek is dat het zinvoller is om te kiezen voor een leverancier dan voor specifieke software waarvan de onderscheidende karakteristieken in de volgende versie alweer zijn ingehaald door concurrerende producten.

Wie de achtergrond, focus en sterke punten van de verschillende leveranciers kent en referenties kan controleren, kan daarmee structureel beter BI inrichten dan wie simpelweg uitgaat van een stuk software. In deze zin is het selecteren van BI-software dan ook een partnerkeuze te noemen.

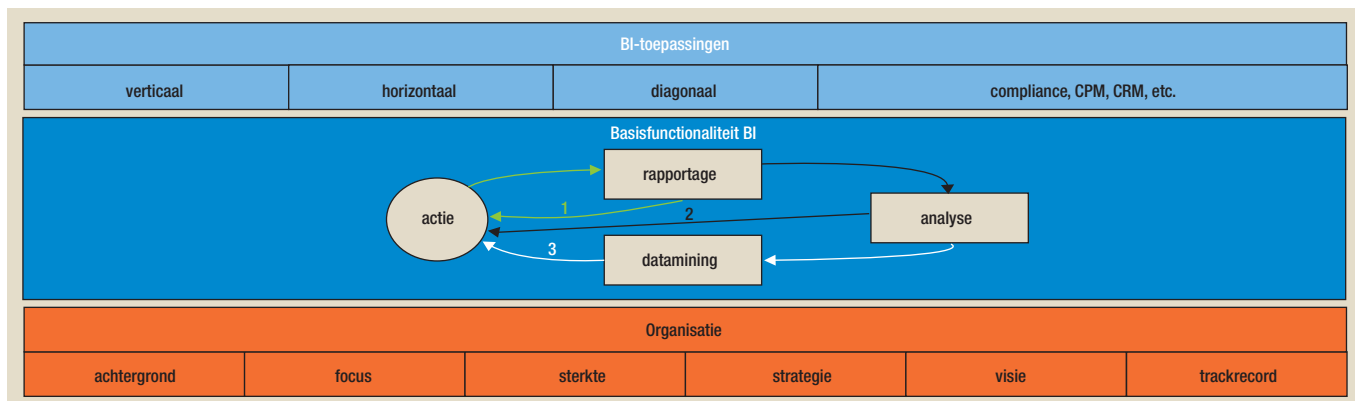
Overnames

Er zijn dus tenminste twee valide redenen te noemen om bij de invulling van BI uit te gaan van BI-leveranciers en niet van BI-producten. Op de eerste plaats vormen BI-leveranciers een stabielere basis dan BI-producten. Op de tweede plaats is het niet de BI-software die zorgt voor succes, maar de toepassing ervan. Maar hoe zit het dan met de vele overnames die de afgelopen periode hebben plaatsgevonden? Moeten we dan toch de honderden productkarakteristieken met elkaar gaan vergelijken? Met andere woorden: kun je het BI-beleid nog steeds invullen door te kiezen voor de BI-leverancier(s) die het beste past/passen bij je

eigen plannen? Of moet je BI gaan invullen door honderd producten op tweehonderd eigenschappen te vergelijken? Het aantal overnames is inderdaad groot. Zo werd Hyperion ingelijfd door Oracle, ontfermde SAP zich over OutlookSoft, versterkte Business Objects zich met Cartesis en Inxight en wist Tibco zich meester te maken van Spotfire. De vele overnames leiden tot minder leveranciers in de matrix. Uitzondering daarop is Tibco, dat door de overname van het Zweedse Spotfire zich juist een plek wist te veroveren in de BI-matrix. Overnames zorgen in eerste instantie voor veel onduidelijkheid ten aanzien van de integratie van de overgenomen software in de reeds aanwezige productportfolio en de richting die wordt ingeslagen. Maar wie de beweegreden van een overname begrijpt blijft niet lang in onduidelijkheid.

Overnames zorgen voor veel onduidelijkheid ten aanzien van integratie

Een voorbeeld. Oracle, dat naast haar eigen BI-producten ook nog beschikt over een erfenis van eerdere overnames (zoals PeopleSoft), heeft na de overname van Siebel een duidelijke boodschap afgegeven. En die boodschap luidt dat de Siebel-oplossing de BI-oplossing of choice is. Vlaggenschip Oracle BI Enterprise Editions is dan ook gebaseerd op Siebel-software. Andere, lagere versies zijn uitgerust met Oracle's eigen Discoverer. Hiermee heeft Oracle een heel duidelijk toekomstpad geschetst voor haar BI-lijn. Het heeft dus nog steeds zin om uit te gaan van BI-leverancier en niet verstrikt te raken in een jungle van productkenmerken. Niet dat productkenmerken onbelangrijk zijn. De volgorde is alleen: (1) BI-leverancier(s) en (2) Product(en).



Afbeelding 1: Basisfunctionaliteit BI.

In/out

In de eerste opzet van de BI-matrix werden drie categorieën van leveranciers onderscheiden. Op de eerste plaats leveranciers die alleen BI-software aanboden. Daarnaast leveranciers die ook data-warehousing-software hadden. En tenslotte leveranciers die naast BI- en datawarehousing-software ook nog geheel andere software (enterprise application software, documentaire informatiesystemen etcetera) te koop aanboden. Deze eerste opzet is inmiddels uitgebreid tot vier categorieën. Ook leveranciers die BI en geheel andere software aanbieden hebben nu hun plaats in de matrix. De BI-matrix is een opzet van leveranciers van BI-software. Dat betekent dat leveranciers die alleen datawarehousing-oplossingen bieden geen plaats hebben in deze matrix. Een specifieke oplossing als Sybase IQ is dus niet opgenomen in de matrix. De opkomst van de DWH Appliances vormt een geheel nieuwe uitdaging. Niet alle appliances zijn hetzelfde, maar ze hebben wel een aantal gemeenschappelijke kenmerken die ze onderscheiden van de andere productcategorieën. Als het gemeenschappelijke bestaat uit de combinatie van hardware, database en opslag (de gebruikelijke definitie) vallen de DWH Appliance-leveranciers buiten de BI-matrix. Dat geldt dan bijvoorbeeld voor Netezza en HP Neoview. Voor Teradata, dat voldoet aan de gegeven definitie van een DWH Appliance, geldt dat weer niet omdat ze ook beschikt over een verzameling BI-toepassingen (denk bijvoorbeeld aan Teradata Warehouse Miner). Of Teradata zelf vindt dat ze een DWH Appliance is, is hierbij niet relevant. Wie hier meer over wil lezen wordt verwezen naar het artikel over Teradata, zie pagina 46.

Door componenten met elkaar te verbinden ontstaat de gewenste BI-applicatie

Ten opzichte van de eerste versie van de matrix kan nu een aantal verschuivingen tussen categorieën worden waargenomen. Spotfire was geclassificeerd als kleine nieuwe vendor en komt door de overname door Tibco terecht bij de enterprise application vendors. Pure play vendor Hyperion komt eveneens terecht bij de enterprise application vendors (Oracle). Hetzelfde geldt voor

OutlookSoft (naar SAP). De trend lijkt dan ook te zijn dat de enterprise application vendors zich versterken door vooral in de bak kleine, gespecialiseerde BI-vendors te vissen. De overname van ProClarity door Microsoft is een ander voorbeeld daarvan.

Tweede ingang

De BI-matrix wil een handig hulpmiddel zijn bij de selectie van passende BI-leveranciers en -producten (in die volgorde). Om dit nog beter in te kunnen vullen is het nu mogelijk om op twee verschillende manieren de BI-matrix te bevragen. De eerste manier is door uit twee selectielijsten maximaal vijf relevante kenmerken en vijf leveranciers te selecteren. Dit resulteert in een overzicht waarop de (maximaal vijf) leveranciers worden afgezet tegen de als relevant meegegeven criteria. Een tweede manier, die nu ook mogelijk is, bestaat uit een wizard-achtige aanpak. Dit is een vier-trapsraket. Leverancierscriteria, criteria voor de BI-basisfunctionaliteit en voor BI-toepassingen kunnen hier worden opgegeven. Het resultaat is een lijst met de resulterende leveranciers, welke als PDF te exporteren is. Bij deze werkwijze is het zo dat direct nadat wordt opgegeven welke criteria gelden, wordt weergegeven welke leveranciers dan nog in de selectie zitten. Overigens is het niet verplicht om alle stappen te doorlopen. Wie alleen één set van criteria wil gebruiken krijgt vervolgens ook zijn PDF-lijstje.

Verdere verbeteringen

Informatie over productnamen en versies maakt deel uit van de BI-matrix, maar wordt nog niet via de online versie getoond. Hetzelfde geldt voor detailinformatie over de verschillende soorten toepassingen – bijvoorbeeld horizontaal, verticaal en diagonaal: om welke (combinatie van) sectoren en toepassingen gaat het dan? Ook deze informatie is voorhanden, maar wordt nog niet via de website getoond. Bekeken wordt of deze en soortgelijke verbeteringen binnenkort aan de BI-matrix kunnen worden toegevoegd. Waardoor de matrix nog beter als hulpmiddel voor de invulling van BI dienst kan doen.

Paul van der Linden (Paul.PFH.vanderLinden@AtosOrigin.com) is senior consultant Data Warehousing/BI bij Atos Origin en geeft leiding aan Data Warehousing Cost & Lifecycle Management (CLM).