

Gerald Cohen is niet van plan om met pensioen te gaan

Information Builders grijpt kansen in nieuwe BI-markt

Hans Lamboo

“Er zitten goede en minder goede kanten aan de nieuwe situatie op de BI-markt. Maar het meeste zal bij het oude blijven”, begint oprichter en nog steeds CEO van Information Builders, Gerald D. Cohen.

Gerald 'Gerry' Cohen richtte in 1975 Information Builders op. Doelstelling: bedrijven te voorzien van een intelligent, voor iedereen toegankelijk informatiesysteem. Nu, zo'n 32 jaar later, is er aan die doelstelling niets veranderd en spreekt de inmiddels rond de 70 jaar oude CEO met nog evenveel passie en verve over zijn vak en zijn bedrijf.

In de loop van 2007 werd duidelijk dat de BI-markt een grote verandering te wachten stond, doordat grote vendors van plan waren een aantal BI-specialisten in te lijven. Tot de 'achterblijvers' hoort – naast MicroStrategy en SAS – ook Information Builders. Hoe ziet Cohen de positie en toekomst van 'zijn' Information Builders?

Operational BI

“Eind 2007 wist iedereen dat het marktlandschap drastisch zou veranderen. Tegelijk had Information Builders het beste kwartaal ooit. De verschuivingen op de markt hebben bedrijven er dus niet van weerhouden om BI-software te kopen. Ofschoon de analisten beweren dat BI een zaak wordt van de supervendors, weten wij dat velen van onze klanten met die aanbieders geen zaken willen doen”, stelt Cohen.

Wij zijn direct op de term Operational BI gesprongen

Hij constateert dat Information Builders in de afgelopen decennia goed om is gegaan met alle veranderingen in de IT: DOS naar Windows, client-server netwerken, multi mainframes, databases, standaardisaties, XML, internet, om er maar enkele te noemen. “Bovendien is de wijze waarop de informatie beschikbaar wordt gesteld enorm veranderd. Vroeger zat een rapport in het mainframe dat werd geprint of op een terminal getoond. Nu wil men het op intranet, op de eigen PC, laptop, Blackberry, mobiele telefoon. Het moet ingebed kunnen worden in processen. Maar

het belangrijkste is niet veranderd: het informatiesysteem moet een business probleem oplossen.” Hij is ervan overtuigd dat Information Builders zich ook in het huidige marktlandschap prima thuisvoelt.

BI is meer dan rapportage; dat laatste kan als *commodity* worden beschouwd. Een van de symptomen daarvan is dat bedrijven daar zelfs open source software voor gebruiken. ‘Als rapportage het enige is waar de business om vraagt, zou ik dat zelfs willen adviseren. Maar échte BI is dat stadium inmiddels ver gepasseerd. BI is een op maat gemaakt informatiesysteem dat een business probleem oplost. En dat is wat we de afgelopen 32 jaar gedaan hebben en nog steeds doen: business problemen oplossen.’ Daartoe bouwt Cohen een informatiesysteem op maat, geen twee systemen zijn hetzelfde. Probleem in de marketing is dat de gebruikers van het systeem meestal niet weten dat er een oplossing van Information Builders achter zit. Dit in tegenstelling tot gebruikers van bijvoorbeeld Cognos: voor hen is dat het Reporting of Query tool. “De meeste mensen kunnen niet met zo'n tool omgaan. Drag & drop, bronnen definiëren, parameters instellen – dat is voor geofende gebruikers”, vindt Cohen. “Wij willen dat ook de vrachtwagenchauffeur, de magazijnbediende, de monteur, de dealer en de visser met het informatiesysteem kunnen omgaan door ze een toegankelijke, intuïtieve interface te bieden, die er bovendien uitziet als een bedrijfsapplicatie. Dat is echte Operational BI.”

“Andere vendors zeggen: ‘u heeft data in allerlei databases? Hier is een toolkit en executives kunnen met drag & drop hun eigen rapporten samenstellen.’ Iedere dag opnieuw. En vervolgens komen de programmeurs binnen”, zegt Cohen. “We onderscheiden ons van deze vendors, doordat we het business probleem analyseren en vervolgens een intelligent informatiesysteem bouwen dat het probleem oplost. Eén tool dus in plaats van een hele kist vol en een dozijn programmeurs.” Als voorbeeld geeft hij een anti-fraudesysteem dat hij bouwde voor de Amerikaanse sociale dienst. De door die dienst aan behoeftigen uitgereikte voedselbonnen werden door sommige winkeliers illegaal contant uitbetaald. Een ingenieus informatiesysteem vergelijkt op basis van geografische aspecten bonhouders en winkeliers met elkaar. Als ander voorbeeld noemt Cohen een garantie-netwerk, die het voor Ford-dealers mogelijk maakt te zien welke reparaties er



Gerry Cohen (Information Builders): "Er komt weinig innovatiefs op BI-gebied uit Silicon Valley."

tegen welke kosten op welke automobielen zijn uitgevoerd. Dat systeem is ingebed in het business process van de dealers en levert Ford een besparing van zo'n 50 miljoen dollar per jaar op.

Supervendors

Het komt zelden voor dat een organisatie over een homogene IT-omgeving beschikt. Dat acht Cohen een voordeel voor onafhankelijke vendors als Information Builders. Hij is ervan overtuigd dat bedrijven om best-of-breed oplossingen zullen blijven vragen: een zwaarwegend business probleem moet immers met de beste tools worden opgelost. "En dan nog wat. Als een bedrijf veel data in SAP heeft zitten en de afgelopen jaren veel heeft geïnvesteerd in een Cognos-platform, is dan nu plotseling Business Objects de beste oplossing? En als een bedrijf sinds de oprichting heeft gewerkt met Peoplesoft en BO, stappen ze dan zomaar over op Oracle?", schetst hij de situatie. Bovendien ziet Cohen een grote rol voor de pure players weggelegd in het MKB-segment, die graag onafhankelijk en wendbaar willen blijven en zich daarom minder snel zullen binden aan een supervendor. Er zitten ook negatieve kanten aan de nieuw ontstane markt-situatie, realiseert Cohen zich: een afwachtende houding. "Tot nu

toe hebben we daar weinig van gemerkt. Maar er zullen bedrijven zijn die zeggen: we zijn altijd een goede klant van SAP geweest, we wachten gewoon rustig af wat ze gaan doen, ze zullen ongetwijfeld met iets moois komen." Om daar aan toe te voegen: "Aan de andere kant belooft SAP al jaren goede, eenvoudige, snelle en goedkope rapporten uit SAP BW. Nu geven ze vijf miljard dollar uit om BO over te nemen. Daarmee geven ze aan dat alle gebruikers van SAP BW eigenlijk nooit iets terug zullen zien van hun investeringen."

Opvallende overeenkomst tussen SAS en Information Builders is dat beide bedrijven niet-beursgenoteerd zijn en nog steeds de oprichters als CEO aan het roer hebben. Cohen kent SAS' Goodnight ook persoonlijk. "We weten geen van beiden wat de toekomst voor ons in petto heeft. Als klanten aan mij vragen 'hoe kun je zeker weten dat je niet door een grote partij wordt overgenomen' kan ik alleen antwoorden met een wedervraag: hoe kunt u zeker weten dat ú niet door Procter & Gamble of Unilever wordt ingelijfd? Je weet dat nooit."

Als iemand met Cohen zou willen praten over een overname, zal hij beleefd luisteren en even beleefd weigeren. "Dat kán ik, als onafhankelijk bedrijf. Als beursgenoteerd fonds is een overname vaak niet meer te voorkomen." Op de vraag of het klopt dat hij en Hyperion ooit de handen ineen wilden slaan om ongewenste overnames te voorkomen, wil hij niet reageren. "Ik heb met Hyperion gesproken, dat wel, maar ik onderhoud contacten met alle partijen in de markt."

Tot slot

Er komt weinig innovatiefs op BI-gebied uit Silicon Valley, vindt Cohen. De meeste vernieuwing komt van de pure players zoals Information Builders en SAS. Daarom moeten de grote vendors wel de markt op om innovatie te kopen, redeneert hij. Maar dat is niet altijd de beste oplossing. BO en Cognos hebben veel technologie gekocht, maar hebben het daar beslist niet gemakkelijk mee gehad.

"We bewegen sneller, wij zijn degenen die direct op de term Operational BI zijn gesprongen", claimt Cohen. "En we komen met een groot aantal aankondigingen de komende maanden. Nee, we stappen niet in de datakwaliteit of het datamanagement, dat laten we liever over aan vertrouwde specialisten op dat gebied waar we partnerships mee hebben. Wij houden het bij het oplossen van informatieproblemen voor de business."

"Some captains stay longer than others", besluit zeventiger Cohen. "We hebben een scenario voor mijn opvolger, dat lijkt op de aanpak die Bill Gates heeft gevolgd. Maar we hebben ook een groeiplan. Ik denk op dit moment absoluut nog niet aan terugtreden, maar steek mijn energie helemaal in de groei van Information Builders en zusterbedrijf iWay. Want er liggen heel veel kansen."

Hans Lamboo is hoofdredacteur van Database Magazine.