

Tibco leidt SOA in goede banen met nieuwe tools

# LOAD BALANCING

De opmars van SOA is niet te stoppen. Service Oriented Architecture wordt steeds vaker toegepast voor allerlei diensten in een onderneming, maar dat creëert nieuwe uitdagingen om de steeds complexer processen nog onder controle te houden. Tibco past daar een mouw aan met de Service Performance Manager voor zijn ActiveMatrix SOA-platform, bedoeld om proactief knelpunten op te sporen en weg te werken.

Door Frans Godden

**T**ibco Software is in goeden doen. In zijn jongste kwartaal liet het een omzetsijging met 15 procent noteren tot 150 miljoen dollar terwijl zijn operationele cash flow steeg van 52 naar 92 miljoen dollar. "Vooral door toedoen van onze Europese divisie die belangrijke nieuwe contracten binnenhaalde", zegt Vivek Ranadivé, voorzitter en CEO van Tibco. Hij gaat er ook prat op dat zijn bedrijf onlangs nog opgenomen is in de lijst van de 'Hottest Companies of 2008' van START-IT Magazine, een eer die bedrijven te beurt valt die innovatieve oplossingen op de markt brengen voor de verwerkende industrie.

## Vooraan in de kwadranten

Maar er is nog meer. Toen Gartner begin 2008 zijn Magic Quadrant for Business Process Management Suites publiceerde, zie afbeelding 1, stond Tibco daar stevig verankerd in het 'leaders quadrant', samen met grote namen als Oracle, IBM en Software AG (en ook BEA Systems maar dat is intussen opgeslokt door Oracle). Een jaar eerder was dit vak nog voorbehouden aan echte specialisten als Fuego (in 2007 overgenomen door BEA en nu dus ook Oracle), Pegasystems en Lombardi, maar intussen hebben ook de grote spelers zich op dit terrein getoond. En opmerkelijk: toen Gartner in mei 2007 een ander Magic Quadrant publiceerde, Application Infrastructure for Composite Application Projects (op basis van een SOA), zie afbeelding 2, kwam Tibco opnieuw prominent naar voren als een van de 'visionaries' net onder het leaders quadrant (waarin IBM, Oracle, SAP en InterSystems de toon aangaven). En op de rand van de zomer dook Tibco ook nog op in het leaders quadrant voor B2B Gateway Providers.

## SOA echt in de lift

Dit is toch allemaal niet onbelangrijk als je de IDC-studie van begin dit jaar ter hand neemt, waarin te lezen stond dat de

interesse voor SOA in West-Europa er met sprongen op vooruitgaat. In de bankwereld bijvoorbeeld had een kwart van de ondervraagden al een SOA-oplossing in gebruik, ruim 20 procent was met de ontwikkeling bezig en meer dan een kwart was van plan in de komende twee jaar met SOA te starten. Ook sectoren als telecommunicatie, transport en nutsbedrijven hebben zich al in het SOA-avontuur gestort, en wat te denken van de overheid waar bijna 20 procent zich al met SOA heeft ingelaten, 8 procent eraan werkt, en meer dan een kwart er in de komende 24 maanden in denkt te investeren. De twee hoofdredenen voor die opmars van SOA: je kan er de kwaliteit van de IT-systemen mee verbeteren en de operationele kosten van IT mee verlagen.

"Precies twee speerpunten van Tibco's strategie", beklemtoont Ram Menon, executive vice president worldwide marketing & product strategy bij Tibco. "Toen wij in februari de nieuwste versie van ons ActiveMatrix SOA-platform lanceerden was het de bedoeling onze klanten hiermee in staat te stellen tot 50 procent productiever te werken en hun operationele kosten aanzienlijk te verlagen, onder meer door de ontwikkelingskosten te drukken via het hergebruiken van diensten. En precies omdat alle onderdelen van ActiveMatrix 2.0 afzonderlijk kunnen worden aangekocht en ingezet, maakt het niet uit in welke fase van de SOA-levenscyclus een bedrijf zit, de producten zullen altijd zowel de ontwikkeling als de ontplooiing en het beheer van SOA-toepassingen vergemakkelijken".

## Prestaties optimaliseren

Op zijn recente gebruikersconferentie in San Francisco, TUCON '08, introduceerde Tibco een belangrijk nieuw element voor zijn SOA-platform, namelijk SPM of Service Performance Manager. Het is geen losstaand product maar een dat zich nestelt in de bestaande administratieve interface van ActiveMatrix en van daaruit proactief de IT-omgeving

bewaakt, om te voorspellen wanneer bepaalde toepassingen zwaar belast dreigen te worden, en dan onmiddellijk diensten begint aan te passen om die toegenomen vraag op te vangen. “SOA-toepassingen worden almaar meer gesofisticeerd en bedrijven worden dan ook steeds vaker geconfronteerd met het probleem van het beheren van diensten die origineel misschien maar voor één bepaald doel ontwikkeld werden maar die nu onderling afhankelijk zijn geworden en daardoor voor bottlenecks kunnen zorgen”, zegt Menon. “Het mooie van SOA is dat het diensten kan loskoppelen van toepassingen en hun ondersteunende infrastructuur, maar dan moet je wel opletten dat je alles onder controle kan houden, anders wordt het een totale chaos. Met behulp van onze Service Performance Manager kunnen bedrijven nu Service Level Agreements en regels definiëren waarin kwaliteitsnormen voor de diensten bepaald zijn, zelfs tot op het niveau van individuele gebruikers, en vervolgens de effectieve vertragingen die optreden gaan vergelijken met die SLA's. Is er een dienst die blijft ‘hangen’, dan kan SPM proactief ingrijpen door een SOA servicemodule te ontdubbelen of extra-servers online te brengen die automatisch vertragingen of onderbrekingen moeten opvangen”.

Gartner juicht alleszins deze nieuwe aanpak van Tibco toe, omdat ondernemingen tegenwoordig inderdaad een potpourri van diensten in gebruik hebben die uit alle richtingen komen, met alle soorten van toepassingen en apparaten. “En zonder uitzondering moeten die allemaal beheerd kunnen worden, anders maakt SOA geen schijn van kans”, zegt Frank

## Tibco in de Lage Landen

Dat Tibco ook in Nederland en België goed aan de bak komt, bewijzen verschillende succesverhalen uit de telecom-, media- en bankwereld. KPN is al geruime tijd intensief gebruiker van Tibco's BPM-software. De snelle groei die KPN doormaakte verplichtte het bedrijf op zoek te gaan naar een oplossing die het invoeren van aanvragen en bestellingen voor breedbandaansluitingen volledig zou automatiseren. Dankzij de Tibco software kon dat allemaal opgelost worden.

Voor Corelio, een van de grootste mediahuizen in België, was het productieproces van zijn kranten uitgegroeid tot een bijzonder complex gegeven. Het lanceerde een project om de verschillende softwarepakketten te verbinden met het publicatie-productiesysteem van CCI Europe. Daarbij viel de keuze op Tibco.

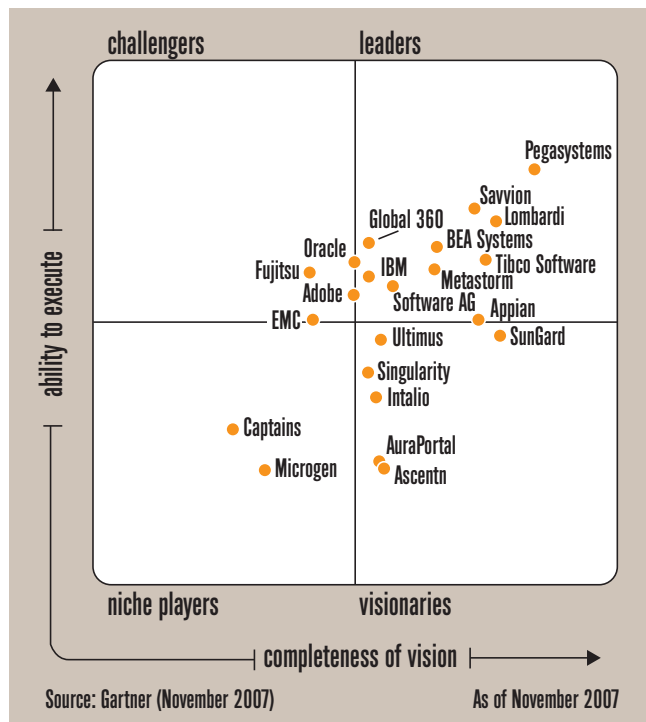
Kenney van Gartner. Volgens hem is SOA de hype-fase wel degelijk voorbij en beginnen bedrijven nu echt de toegevoegde waarde van hun SOA-investeringen te zien – “maar SOA-initiatieven zonder SOA governance zijn gedoemd om te mislukken”, waarschuwt hij.

## Neutraliteit grootste troef

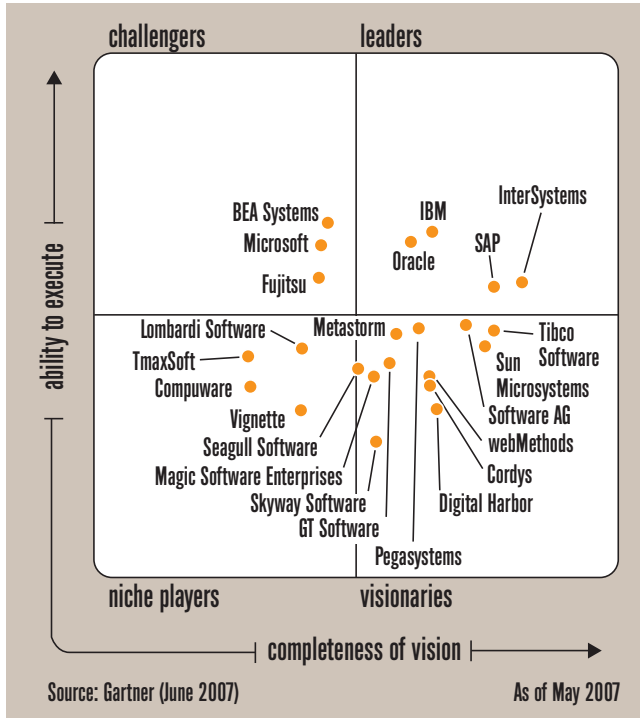
Gevraagd naar de grote sterkten van Tibco, antwoordt Ram Menon zonder aarzelen: onze neutraliteit. “Wij verkopen geen hardware, toepassingssoftware of diensten. Dus als wij stellen dat we SOA, BPM of CPM leveren, dan zit er geen andere bedoeling achter. Onze hoofdplicht is ervoor te zorgen dat alle toepassingen van derden kunnen samenwerken, dat ze met elkaar kunnen praten, zonder ons hoeven te bekommeren over een eigen toepassing die goed uit de verf moet komen. De software-industrie steekt nu eenmaal zo in elkaar: koop je de SOA-software van SAP, dan is die uiteraard geoptimaliseerd voor SAP. Idem voor Oracle. Maar weet je, terwijl iedereen de mond vol heeft van packaged software en consolidatie draait tweederde van alle toepassingen nog altijd op mainframes en speciale, dedicated systemen. Als je dan nog altijd denkt dat de hele wereld alleen uit SAP en Oracle bestaat, dan heb je een probleem als je voor een integratie-opdracht staat”. De neutraliteit van Tibco kreeg tijdens TUCON nog een extra klemtoon met de aankondiging dat BMC Software de Tibco-infrastructuur als SOA-basis gaat gebruiken voor zijn Business Service Platform.

## Meer met Microsoft

Om zijn platform-onafhankelijkheid nog eens extra in de verf te zetten kondigde Tibco op zijn gebruikersconferentie een nieuwe samenwerkingsovereenkomst aan met Microsoft.



Afbeelding 1: Magic Quadrant for Business Process Management Suites, november 2007. Bron: Gartner.



Afbeelding 2: Magic Quadrant for Application Infrastructure for Composite Application Projects, juni 2007. Bron: Gartner.

Daarin is onder meer voorzien dat het in zijn volgende versie van ActiveMatrix volledig Microsoft's Windows Communication Foundation (WCF) gaat ondersteunen via het nieuwe EMS Transport Channel for WCF. Tibco wil hiermee duidelijk zijn brugfunctie tussen Java en .NET kracht bij zetten door zijn Enterprise Message Platform (EMS) als een alternatief naar voren te schuiven voor Microsoft's Message Queing laag waardoor een grotere schaalbaarheid mogelijk wordt en erg hoge verkeersstromen kunnen worden verwerkt. "Hiermee versterken we onze interoperabiliteit met het Microsoft-platform", licht Ram Menon toe. "En we doen nog meer, want we gaan ook de nieuwe Silverlight browser plugin van Microsoft ondersteunen om een *rich user experience* te verkrijgen. We geven hier de voorkeur aan Silverlight boven alternatieven als het Flash-platform van Adobe en gaan het vooral gebruiken als een aanvulling voor onze AJAX-strategie. Belangrijk daarbij is dat ontwikkelaars hun bestaande kennis van .NET hier kunnen blijven gebruiken in een omgeving die modern en licht aanvoelt".

### Hardware/software oplossing

Voor het eerst komt Tibco ook met wat het een 'integrated messaging appliance' noemt, een combinatie van hard- en software die op de eerste plaats bedoeld is om de prestaties te verbeteren van zijn datacenter managementsoftware voor financiële traders. Het apparaat, dat in september op de markt komt, is eigenlijk een aanvulling op de Rendezvous messaging productfamilie van Tibco. De bedoeling is hiermee

niet alleen de doorstroming van bedrijfskritische data in een onderneming te versnellen, maar tevens de server-ruimte die nodig is voor het draaien van de Rendezvous-oplossing met een factor tien te verlagen – en dus ook het stroomverbruik aanzienlijk terug te dringen. "Voor financiële dienstverleners zoals wisselmarkten en makelaars telt vaak elke micro-seconde bij het verspreiden van cruciale data en dan wordt elke verbetering van de doorstroming van die gegevens uiteindelijk vertaald in een concurrentieel voordeel", zegt Ram Menon. De hardware zelf zal vervaardigd worden door Solace Systems.

### Strategische klemtonen

Tijdens TUCON werd ook Spotfire Operations Analytics voorgesteld, het eerste resultaat van de overname van Business Intelligence specialist Spotfire vorig jaar. IDC ziet in dit product een uitstekend voorbeeld van de tendens om meer real-time bedrijfsinformatie te leveren gebaseerd op robuuste analytics – 'intelligent process automation' noemt IDC het. Volgens Ram Menon passen overnames overigens perfect in de strategie van Tibco. "Bovenaan in die strategie staat momenteel wel de uitbreiding van onze verkoopploeg", zegt hij. "Ook al heeft iedereen ons voor gek verklaard, toch willen wij ons team verdubbelen. We hebben momenteel een van de hoogste productiviteitsratio's voor verkopers van enterprise software, maar nu stoten we op een capaciteitsprobleem en dus gaan we onze ploeg vergroten. Op nummer twee in onze strategie staat uitbreiding van ons werkterrein naar opkomende markten als Latijns-Amerika, het Midden-Oosten, China en India. We hebben daar al belangrijke klanten, maar ons groeipotentieel in die explosieve markten is nog enorm. Op drie: nieuwe domeinen als Business Intelligence met een infrastructuur-oriëntatie en complex event processing. En tenslotte acquisities, we beschikken over een erg gezonde cashflow, en dus kijken we altijd uit naar interessante overnames".

Zijn woorden waren nog niet koud of Tibco kondigde aan dat het Insightful Corporation gaat overnemen, een leverancier van statistische data analyse- en datamining-oplossingen die de business optimisation portefeuille van Tibco moeten aanvullen – waartoe ook het Spotfire Enterprise Analytic Platform behoort. Toch blijft Tibco met één groot probleem worstelen, geeft Menon toe: zijn visibiliteit. "We zijn nog altijd geen groot bedrijf, geen 'mass market company', al zijn we ervan overtuigd dat als onze bestaande klanten al onze producten kopen, we onmiddellijk al drie keer groter kunnen zijn. Op dit moment richten we ons nog maar op zowat de helft van de Global 2000 bedrijven, want meer dekking kunnen we ons nog niet veroorloven. Er liggen dus met andere woorden nog enorme marktkansen voor ons in die andere helft – maar alles op zijn tijd!"

Frans Godden is freelance journalist.