

Sybase gelooft rotsvast in de unwired enterprise

Database voor mobiele communicatie

Frans Godden

Zonder de oude waarden af te zweren – het leeuwendeel van de omzet komt nog altijd uit databases – schuift Sybase toch resoluut de mobiele communicatie-activiteiten naar voren als het pad voor de toekomst.

Messaging-poot Sybase 365 liet dan ook in het jongste kwartaal een groei van 41 procent noteren. "Gedreven door de toegenomen verkoop van mobiele toestellen en vooral smartphones", volgens voorzitter en CEO John Chen. Soms moet het Chen toch van het hart dat hij zich ergert aan het gebrek aan zichtbaarheid van zijn bedrijf bij de grote marktonderzoekers en analisten. Uiteindelijk is Sybase toch een bedrijf met een omzet van meer dan 1 miljard dollar dat kwartaal na kwartaal de verwachtingen van de analisten weet te overtreffen, en toch denk je bij databases eerder aan een Oracle of IBM dan aan Sybase. Een van de redenen voor die mindere bekendheid is ongetwijfeld het feit dat heel wat van de grote klanten in de financiële en overheids-wereld zitten, en die zijn erg zwijgzaam over hun toepassingen. "En toch is onze omzet uit databaselicenties veel sneller gegroeid dan die van andere spelers als Oracle, IBM, Microsoft en Teradata – in ons jongste kwartaal zelfs met 38 procent", stelde Chen op de jongste gebruikersconferentie van Sybase, TechWave, waar zo'n 1200 deelnemers uit 42 landen hun opwachting maakten.

Overnames

Ook John Chen beseft natuurlijk al langer dat hij uit meerdere vaatjes zal moeten tappen om zijn bedrijf niet te laten bezwijken onder de enorme concurrentiedruk op de databasemarkt. Vandaar dat hij in het vorig decennium al de diversificatietoer opging en een divisie mobile middleware opstartte, waarvoor Sybase vorig jaar nog door IDC uitgeroepen werd tot 'worldwide mobile middleware market leader'. Acquisities zoals die van Extended Systems en vooral Mobile 365 waren daar natuurlijk niet vreemd aan, al is Sybase ook niet vies van eigen onderzoek en ontwikkeling, want jaarlijks wordt meer dan 15 procent van de omzet terug in R&D gepompt. Een van de tastbare gevolgen van dat investeringsbeleid is alvast het feit dat Sybase in het voorbije jaar maar liefst 14 patenten heeft laten registreren, netjes verdeeld over databases en mobiele applicaties. Maar het belangrijkste resultaat van al die inspanningen is het

nieuwe 'Unwired Platform' dat Sybase op zijn conferentie aankondigde, een architectuur voor het mobiel maken van bedrijfstoepassingen. Het concept is natuurlijk niet nieuw, Sybase predikt al jaren zijn Unwired Enterprise-strategie, "maar de vraag naar de integratie van mobiele communicatie met bedrijfstoepassingen zit nu meer dan ooit in de lift", legt Chen uit. "Zowel werknemers als klanten verwachten real-time toegang tot bedrijfsinformatie via allerlei kanalen en het is precies die *multi-channel access gateway* functionaliteit die wij nu met ons Unwired Platform willen afdekken".

Leaders-kwadrant voor MAG

Dat Sybase daarmee op het juiste pad zit, bewijst wel een studie van Gartner van eind vorig jaar. Daarin stelt de marktonderzoeker dat tegen 2010 zeker 50 procent van alle ondernemingen "niet langer gebruik zal maken van tactische mobiele applicaties die slechts één enkele toepassing ondersteunen, maar integendeel zal overstappen naar strategische platformen die in staat zijn meerdere applicaties te ondersteunen, verschillende apparaten te beheren en zowel data als transport kunnen beveiligen". Volgens Gartner kan die aanpak de TCO voor de ontplooiing van mobiele applicaties met 30 tot 50 procent doen dalen. En opmerkelijk: in het leaders-kwadrant van dat rapport, Gartner's Magic Quadrant for Multi-Channel Access Gateway 2007, staat maar één leverancier: Sybase.

Naast de standaardversie van SQL Anywhere is er nu ook een nieuwe webversie

In zijn commentaar wijst Gartner erop dat Sybase een aantal cruciale overnames gedaan heeft van bedrijven met toptechnologie, waardoor de onderneming in staat geweest is een bijna complete MAG-suite uit te bouwen met alle functionaliteiten. De sterkste troef is hier Sybase 365, een combinatie van producten uit de overnames van Mobile 365 en AvantGo die uitmondde in een thin-client applicatieplatform en een messaging-platform voor ondernemingen die mobiele gebruikers willen bereiken met B2C-toepassingen, en tevens een delivery mechanisme voor B2E-applicaties in bedrijven van alle grootte.

Sybase heeft zijn huiswerk goed gemaakt, dat blijkt al snel uit de cijfers die John Chen citeert: wereldwijd is het aantal mobiele apparaten in het voorbije jaar met 14 procent toegenomen, en het aantal smartphones zelfs met 40 procent. "Op dit moment beschikt zowat de helft van de wereldbevolking over een toestel voor mobiele communicatie, en dat betekent dat vroeg of laat elk bedrijf geconfronteerd zal worden met de vraag naar mobiliteit. Precies om die explosie van mobiele apparaten onder controle te houden en bedrijven in staat te stellen toepassingen voor die toestellen aan te reiken hebben wij ons Unwired Platform gecreëerd. IT-managers kunnen nu vanaf één enkele administratieve console mobiele data, applicaties én toestellen centraal beheren, beveiligen en implementeren", stelt Chen.

Sterke troef

Met de divisie Sybase 365 positioneert Sybase zich nu als dé databasleverancier met speciale aandacht voor mobiele communicatie, een zet die niet onopgemerkt is gebleven bij vele analisten en die positief onthaald werd. Sybase 365 is wel een heel apart bedrijf met een unieke positie op de markt, want het is de onbetwiste leider in mobiele berichtendiensten. Zijn voorloper, Mobile 365, was in 2001 het eerste bedrijf dat interoperabiliteit voor mobiele berichten aanbood. Vandaag levert Sybase 365 wereldwijd in peer-to-peer meer dan 6 miljard SMS- en MMS-berichten per maand af via IP en SS7 (Signaling System 7). Daarmee bereikt Sybase 365 ruim 2,2 miljard mobiele gebruikers of meer dan driekwart van alle abonnees bij ruim 700 operatoren over de hele wereld. Vorig jaar leverde het bedrijf op die manier meer dan 89 miljard berichten af, en dit jaar zal het aantal van 100 miljard gehaald worden – in het tweede kwartaal alleen al haalde het 50 miljard berichten tegenover 16 miljard in dezelfde periode van 2007.

Sedert de overname van AvantGo is Sybase 365 is ook een belangrijke aanbieder van mobile commerce- en mobile marketingtoepassingen, inclusief mobiel bankieren en mobiel betalen. Meer dan 250 grote namen zoals BMW, Mercedes-Benz, United Airlines, Hyatt, The New York Times en Verizon Wireless maken van deze diensten gebruik. Een van zijn grote klanten voor mobiel bankieren is Citibank dat in 25 landen over de wereld een beroep doet op het netwerk. Sybase 365 rekt hier een vaste som per bericht dat door zijn hubs passeert, een eenvoudig dienstenmodel dus gebaseerd op transacties. Wereldwijd beschikt het bedrijf zo over acht hubs waarvan vier het leeuwendeel van het verkeer verwerken.

Eindeloos

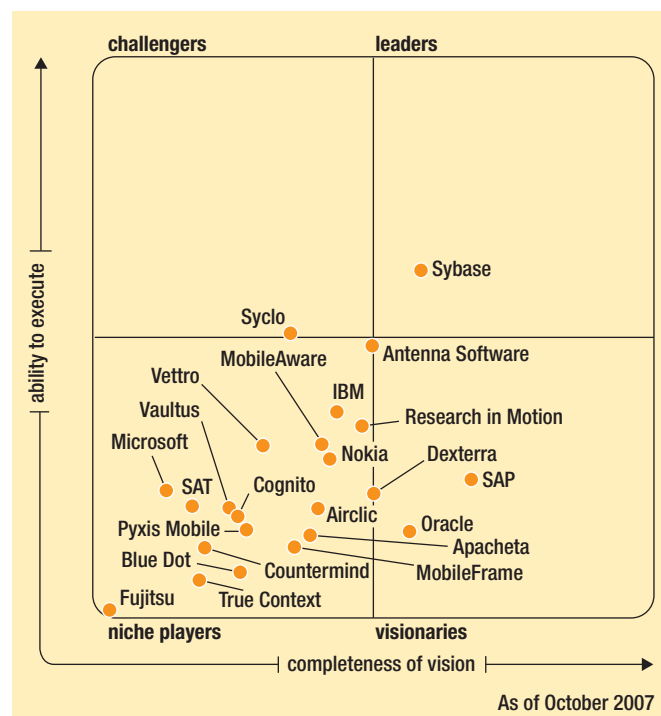
"De toepassingen zijn echt onbeperkt", zegt Gregory Dunn, vice president Americas voor Sybase 365. "Zo maakt de nationale baseballcompetitie in de Verenigde Staten gebruik van onze diensten voor hun ticketverkoop. Je gaat online, bestelt je ticket, ontvangt dan op je GSM een MMS met een barcode die aan de ingang van het stadion dan rechtstreeks van je GSM ingescand wordt. Eigenlijk is het model eenvoudig, wat vroeger alleen op

internet mogelijk was, kan nu ook mobiel. En interactief, neem nu parkeermeters – je kan in een aantal Europese landen niet alleen al je parkeertijd betalen via je GSM maar je kan ook een bericht terugkrijgen om je te waarschuwen dat over tien minuten je meter afloopt".

Volgens Matthew Talbot, vice president mCommerce bij Sybase 365, ligt de grote sterkte van het bedrijf in het feit dat het netwerk meer dan 700 operatoren afdekt. "Het alternatief voor een klant is dat hij met elke carrier afspraken moet gaan maken om zeker te zijn dat zijn berichten op hun bestemming raken terwijl er bij ons maar één contactpersoon is die alles regelt. Dat is ongetwijfeld de reden waarom organisaties als Citibank, Air France en Microsoft met ons in zee zijn gegaan en waarom ons netwerk in toenemende mate ook gebruikt wordt voor internationale geldoverdracht – Latijns-Amerika bijvoorbeeld is voor ons een enorme groeimarkt omwille van mobiele betalingen. Op dat vlak zijn we nu ook een concurrent geworden voor Western Union en tot op zekere hoogte zelfs voor het SWIFT-netwerk", zegt Talbot.

The last mile

Gregory Dunn geeft wel toe dat Sybase pas dit soort diensten kon gaan aanbieden na de overname van Mobile 365 – "voordien hadden we niet wat je de 'last mile to the mobile subscriber' zou kunnen noemen. We beschikten al wel over mobile middleware met iAnywhere, maar Mobile 365 was het ontbrekende stuk in de puzzel. En let wel, momenteel vertegenwoordigen peer-to-peer berichten zo'n 50 procent van onze omzet, maar applicaties bovenop dat netwerk zijn de echte groeimarkt omdat nu ook de



Afbeelding 1: Magic Quadrant for Multi-Channel Access Gateway 2007.

Bron: Gartner.

bedrijfswereld die voordelen daarvan ontdekt heeft. Dankzij IP staat er immers geen rem op het aantal of het soort van diensten dat hierop kan draaien – denk bijvoorbeeld maar aan SaaS-toepassingen”.

Dunn verwijst in dit verband ook naar MMS 365, een nieuwe content delivery gateway die MMS-berichten van meerdere bronnen direct van en naar de GSM's van consumenten kan sturen – graphics, audio, video, ringtones, wallpaper, waarschuwingen, foto's. "Vooral sedert wij in juli van Cable & Wireless niet alleen de GPRS exchange maar ook de MMS Hubbing diensten hebben overgenomen, zit MMS bij ons echt in een stroomversnelling. SMS-diensten zaten al in de lift, maar MMS groeit nog drie keer sneller", vertelt Dunn.

iAnywhere uitbreidingen

Nog altijd in het kader van mobiliteit kondigde Sybase op zijn gebruikersconferentie ook een nieuwe versie van Afaia aan, een kernelement van zijn Information Anywhere Suite voor het beheer en de beveiliging van mobiele toestellen. Afaia 6.0 zal onder meer een nieuwe relay server architectuur bevatten die met alle componenten van de suite zal kunnen werken om beveiligde communicatie voor datasynchronisatie en beheerfuncties te kunnen aanbieden. Er is ook een password recovery-mogelijkheid in voorzien om gebruikers in staat te stellen zelf hun paswoorden terug te vinden teneinde de IT-administratie te verlichten.

Sybase introduceerde ook een nieuwe versie van SQL Anywhere dat vooral naam verwierf als een krachtige, gemakkelijk te beheren database die maar een minimale IT-ondersteuning vergt. Versie 11 omvat meer dan 200 nieuwe en verbeterde functies, die er vooral op gericht zijn om webontwikkelaars een gecombineerde datamanagementsysteem en synchronisatieoplossing te geven. Trouwens, naast de standaardversie van SQL Anywhere is er nu ook een nieuwe webversie die ontwikkelaars in staat moet stellen om gratis SQL Anywhere Server databases te implementeren, zonder enige beperkingen. Terloops vermelden we hier ook nog even dat iAnywhere in juni nog door Gartner in het leaders-hoekje van zijn Magic Quadrant for Enterprise Wireless E-Mail Software geplaatst werd.

Gouwe ouwe

En dan is er nog een gouwe ouwe zoals PowerBuilder, de 4GL rapid application development (RAD) tool van Sybase die op de conferentie al aan versie 11.5 voor .NET toe was. Eigenlijk nog een overblijfsel uit het client/server tijdperk, maar Sybase is de tool blijven updaten, ook naar het .NET-framework toe.

"PowerBuilder blijft voor ons een belangrijke bron van inkomsten, erg winstgevend", zegt John Chen. "We blijven hier proberen om complexe zaken als datatoegang, datamanipulatie en datapresentatie te vereenvoudigen via onze gepatenteerde DataWindow-technologie die we nu ook visueel aantrekkelijker hebben gemaakt. En we voorzien nu tevens native driver-ondersteuning voor de nieuwe SQL Server 2008 database van Microsoft en voor Oracle 11g".

Sybase kondigde ook zijn Analytic Appliance aan, een combinatie van zijn Sybase IQ datawarehousing tools en PowerDesigner data modelling software met Business Intelligence tools van MicroStrategy, voorgeïnstalleerd op een Power Systems server van IBM. De bedoeling is hiermee op een goedkope manier de druk te verlichten op overbelaste datawarehouses, datamarts en rapporteringssystemen om snel diepgaande analytische informatie af te leveren.

"Het is precies die combinatie van ons bestaand datamanagement aanbod met onze nieuwe mobiliteitsproducten die de basis vormt voor ons Unwired Platform", vertelt John Chen. "Nu zowel werknemers als klanten op elk moment en overal toegang wensen tot de bedrijfsgegevens, blijkt dat de bestaande IT-infrastructuur die tendens naar mobiliteit en de informatiestromen naar mobiele toestellen onvoldoende kan ondersteunen. Met het Unwired Platform bieden wij echter een complete omgeving voor het ontwikkelen, implementeren en beheren van mobiele toepassingen op alle mogelijke apparaten en besturingsystemen – Windows Mobile, RIM Blackberry, noem maar op. En wij kunnen ook de integratie verzekeren met alle mogelijke back-end bedrijfstoeepassingen, inclusief alles wat gebruik maakt van een Service Oriented Architecture. Onze visie van de Unwired Enterprise kan nu eindelijk tenvolde gerealiseerd worden", besluit Chen.

Frans Godden is freelance journalist.

