



DWH-appliances in Nederland nog geen booming business

Kijken, maar niet kopen

Hans Lamboo

In het voetspoor van Teradata verschenen de afgelopen jaren meer databases op de markt die volledig geoptimaliseerd zijn voor gebruik als datawarehouse. Zo'n DWH-appliance staat voor supersnelle query-afhandeling door gebruik van nieuwe technologie, gemakkelijk schaalbaar en eenvoudig in beheer. Het ideale datawarehouse dus, zou je denken. Maar de interesse is niet bijster groot.

Teradata, al jaren ongenaakbaar marktleider als het om data-warehouse-toepassingen gaat, heeft in Nederland misschien tien klanten. De nieuwkomers, zoals Netezza en Neoview nog minder. De Nederlandse CIO wil dus niet aan de DWH-appliance. In een poll op BI-platform werd de vraag gesteld: waarom breken de DWH-appliances niet echt door? Daarop zei 35 procent "Ik blijf trouw aan de eenmaal gekozen leverancier" en 29 procent gaf aan "Mijn huidige systemen presteren naar tevredenheid". Een opvallende 35 procent vraagt zich ook af waarom de appliances eigenlijk niet echt doorbreken. Zijn we in Nederland echt zo trouw aan onze leverancier? Zijn we bang voor nieuwe technologie? Of zijn onze datawarehouses gewoon niet zo groot en onze query's lekker simpel? Zijn we gewoon tevreden met wat we hebben?

Gartner: volwassen DWH-markt

Onlangs verscheen de nieuwe Magische Quadrant van Gartner over veelgebruikte DBMS'en voor datawarehousing. In de survey zien we dus 'gewone' DBMS'en en appliances broederlijk naast elkaar staan. Hoewel: op eenzame hoogte in het leiderskwadrant staat Teradata. We zien Oracle, IBM, Microsoft (samen met DATAlegro) en Neoview van HP.

Onderzoeker Mark Beyer van Gartner Research zegt desgevraagd over de Nederlandse markt voor DWH-appliances: "My understanding is that in the Netherlands large organizations adopted warehousing throughout the mid-1990's and through 2002. That makes them early but mature adopters of the technology. In other words, they have adequate staffing and skills without appliances and tend to continue to use those skills and tools. That is conjecture on my part and if you determine to use it, should be noted as such. What we do know is given in quantifiable data and estimates below. Thus, the Netherlands itself is not an overly small market (it is small, but there are significant players in Financial, etc.), but represents

little 'green field' for warehousing in large organizations."

Dat kan opgevat worden als een compliment: het datawarehouse heeft in Nederland een volwassen status, waardoor er minder noodzaak is over te stappen op een appliance. Beyer plaatst dit echter direct in een mondiaal plaatje: "Netezza has approximately 200 customers in 5 real years of growth. Teradata has over 1000 customers in 30 years. Teradata exhibits growth every year with new-named accounts. The overall sales of appliances in both Americas and much of Western Europe continue to grow. Remember that IBM, Oracle, HP, soon Microsoft, and Sybase through MLogica all sell data warehouse appliances now. The U.S. exhibits the same general tendencies I outline below relative to who is adopting appliances."

Zijn we bang voor nieuwe technologie?

In Database Magazine 1, 2009 liet Teradata CTO Stephen Brobst zich nogal laatdunkend uit over het aanbod van de concurrentie. Zo zou Oracle's Database Machine/Exadata alleen in de brochure bestaan en is Neoview van HP niet meer dan een 'opgepimpte' OLTP-database. Beyer is het daarmee volstrekt oneens: "The Database Machine was in beta sites at the time of the announcement in October 2008. It can be purchased now. HP's Neoview is an almost complete re-designed database. It leverages the high availability capabilities of NonStop for persistent and reliable operation." De overname van DATAlegro door Microsoft doet vrezen dat we niets meer over deze technologie zullen horen. Beyer verwacht dat niet: "Microsoft will leverage the DATAlegro hardware management intellectual property to create a hardware scale out capability for SQL Server."

In feite lijkt de Nederlandse markt van DWH-appliances een afspiegeling van de wereldwijde situatie. Mark Beyer van Gartner Research hierover: *“Teradata and Netezza overall comprise less than 4% of the worldwide DBMS market based upon revenue. Most vendors cannot determine how much of their revenue can be attributed to data warehousing – Teradata and Netezza can easily attribute 90%+ of their revenue to data warehousing and possibly as high as 98% of their revenue is in data warehousing. Teradata offers some data intensive applications (CRM, for example) and Netezza has customers that leverage the computing power of their appliance for large data sets other than warehouses. The question to ask is not about the popularity of appliances, but recognizing that appliances currently represent less than 20% of all data warehouse deployments today. In 2003, appliances represented less than 5% of all data warehouse deployments. Gartner does not have accurate figures on the percentage of new data warehouse deployments using appliances, however, I estimate that 60% of all new data warehouses consider appliances and 25% of new warehouses actively seek the deployment of an appliance. I cannot estimate how many actually deploy the appliance. The real question to ask specific to the Netherlands is not regarding the popularity of appliances, but the type of adoption taking place in the Netherlands. For example, early data warehouse deployments used warehouses less than 4% of the time. Banking, Financial institutions and Telecom were early adopters of data warehousing and thus have fewer appliances. The most recent adoption wave of warehousing (thus new opportunity to put in an appliance) include provincial/local government, primary/secondary education, healthcare providers (not insurance), second tier insurance companies, regional retailers, etc. If these companies are not prolific in the Netherlands, then there is no ‘green field’ to introduce an appliance. Further, early adopters tend toward custom-built data marts and their resultant platforms. Data marts are a second market that is leveraged well by appliances – but, early adopters tend to use their existing platforms which are not appliance.”*

Netezza in Nederland

In 2005 kwam het Amerikaanse Netezza op de Nederlandse markt en werd geïnstalleerd bij onder meer Center Parcs. Opvallend was de aanschaf van Netezza door Flora Holland, de verenigde bloemenveilingen in onder meer Naaldwijk en Rijnsburg, vooruitlopend op de megafusie met de bloemenveiling Aalsmeer.

Het Woerdense Inergy wierp zich enthousiast op als Nederlandse partner van Netezza. Frank Habers van Inergy vertelt: “Eind 1998 ontdekten we in New York PowerCenter van Informatica. We hadden in die tijd heftige discussies over al die ETL-tools, hoe verdraaid lastig die waren en hoe slecht de look & feel van de interfaces was. Toen zagen we PowerCenter en wisten direct zeker: dit moet het gaan worden. Precies datzelfde gevoel had ik bij Netezza. Maar dat blijkt dan toch heel anders te liggen.” Inergy wist Netezza aan een aantal klanten te verkopen, waaronder de Naaldwijkse bloemenveiling Flora Holland. Daar deed men het enthousiasme van Inergy. De toenmalige CIO gaf



Mark Beyer van Gartner Research: “The real question to ask specific to the Netherlands is not regarding the popularity of appliances, but the type of adoption taking place in the Netherlands”.

presentaties aan wie het maar wilde horen over zijn keuze voor Netezza. Deze CIO heeft het bedrijf inmiddels verlaten en de voorgenomen fusie van de veilingen Naaldwijk en Aalsmeer heeft plaatsgevonden. Gevolg: men is inmiddels in gesprek met Sybase om Netezza weer te vervangen door Sybase IQ. Netezza zou niet in de architectuur passen. Nu was Bloemenveiling Aalsmeer al een Sybase-gebruiker, dus daar zou een stuk verklaring kunnen liggen. Politiek dus. Maar men wil daar op dit moment, hangende de gesprekken met Sybase, nog niet veel kwijt over deze beslissing.

Bij Inergy is het enthousiasme inmiddels getemperd. Hoewel er nog steeds heilig geloof is in Netezza als technologie en als oplossing, heeft men ervaren hoe moeilijk het is een dergelijk product in Nederland te verkopen.

Peter Dieleman, commercieel directeur van Inergy zegt daarover: “Daar zijn denk ik twee hoofdredenen voor. De groep bedrijven waarvoor een product als Netezza betaalbaar is, is beperkt. Ten tweede constateer ik dat Nederland een redelijk behoudende markt is, in veel opzichten. Er zijn bedrijven in Nederland waarvan het moeder- of dochterbedrijf in de VS Netezza gebruikt –

Thema Datawarehouse Appliances

maar die in Nederland bijzonder terughoudend zijn als het gaat om nieuwe technologie. Men blijft erg hangen aan bestaande technologie en eenmaal gemaakte keuzes. Daarnaast werken veel van die grote bedrijven samen met ICT-dienstverleners zoals EDS en Getronics. Die zitten helemaal niet te wachten op Netezza – zeker EDS niet want die heeft andere plannen, met HP. Maar echt, de geringe mate van innovatie in het topsegment valt me tegen.”

Ook de onbekendheid van het fenomeen DWH-appliance in het algemeen en Netezza in het bijzonder maakt het niet gemakkelijk in het salestraject. Dieleman: “We moeten een *proof of concept* doen, we moeten zes presentaties geven, wij moeten 100 keer uitleggen wie en wat Netezza is. Terwijl Oracle komt, één presentatie geeft over Exadata, en er wordt aangenomen dat het allemaal wel zal werken omdat het van Oracle is. Wij hebben hier geen compleet salesteam lopen. Netezza UK, waar we veel mee samenwerken op de Engelse markt, heeft inmiddels dedicated salesmensen voor de Benelux aangesteld. Want het ging hier in Nederland toch minder hard dan iedereen gedacht had.”

Dieleman en Habers hebben veel geleerd. Bijvoorbeeld dat het bovensegment van het MKB veel innovatiever is ingesteld dan de top van de markt. “En dat begint niet bij 50 TB, dat begint al veel eerder. Ze willen ook gemak, ze willen ook snelheid, ze wil-

len ook weinig beheer. Als je bij die bedrijven Netezza introduceert, is daar wel degelijk belangstelling voor. Alleen ontbreken de financiële middelen,” weet Dieleman. “Daar is ons succesvolle BI as a Service-concept uit voortgekomen.” Daarover in het kaderstuk meer.

Kwestie van visie

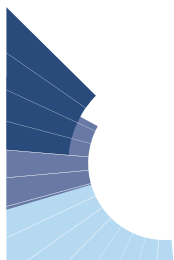
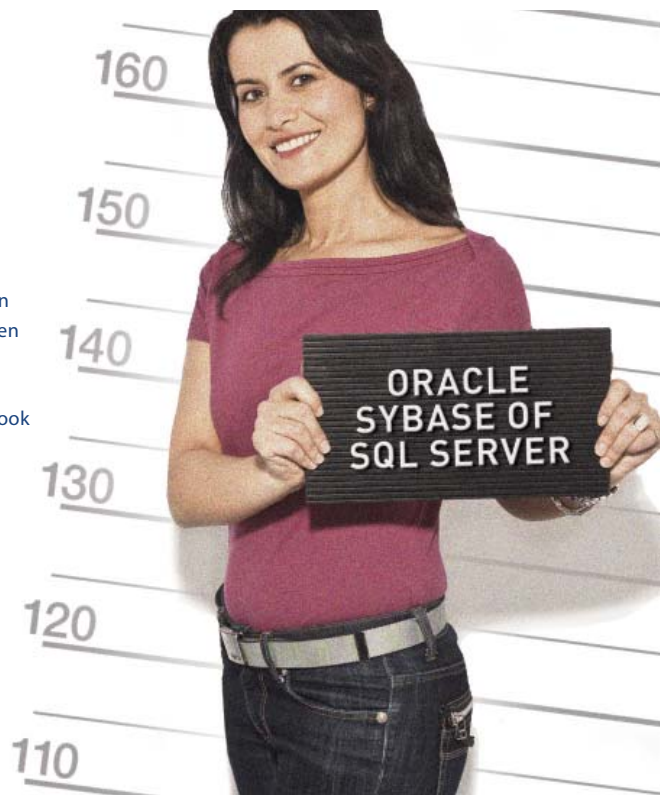
“Ik vind het woord ‘appliance’ een goed gekozen woord,” begint datawarehouse-expert Rick van der Lans. “Een appliance geeft het idee van een machine die je uit de doos haalt, neerzet en gelijk gebruiken kunt. In de VS wordt er vaak een huishoudelijk voorwerp mee bedoeld: broodroosters, strijkijzers, stofzuigers. Dus één functie, simpel in gebruik. Hoe het van binnen allemaal precies werkt hoort niet van belang te zijn voor de gebruiker. Ik denk wel dat een aantal leveranciers hun producten weliswaar een appliance noemt, maar dat ze niet op die manier ‘appliant’ zijn, ze vereisen nog heel veel zorg. Het zijn in feite klassieke database servers die in een soort dedicated hardware geplaatst zijn, maar er is nog steeds iemand nodig die begrijpt hoe de tabellen gepartitioneerd moeten worden en waar de indexen gezet moeten worden. Dan verliest de appliance veel van zijn charme, en dan kan ik de bedrijven begrijpen die het daarom niet de moeite vinden om over te stappen. Ze wachten gewoon op een snellere machine die ze onder hun database server kunnen zetten om zo ook die performancewinst te behalen.”

Dát staat goed op je CV...

Ooit overwogen om jouw ICT ervaring en kennis van tactisch en operationeel database beheer in te zetten voor het veiliger maken van Nederland? Achter de schermen van de politie wordt namelijk door een team ICT-experts hard en resultaatgericht gewerkt. Aan het beheren van databases van diverse ketenpartners in het Openbare Orde en Veiligheidsdomein. Maar het gaat verder dan alleen beheer. Je werkt ook mee aan grote complexe projecten.

Aan een motief om bij de vtsPN aan de slag te gaan zal het je niet ontbreken: werken in een spannende, complexe ICT-omgeving én uitstekende arbeidsvoorwaarden, zoals diverse mogelijkheden voor persoonlijke ontwikkeling en een goede carrière/privébalans.

Meer weten? Geef jezelf dan aan voor een van de beschikbare functies op www.politie-ict.nl We rekenen je graag in.



Business Intelligence as a Service

Dieleman en Habers van Inergy hadden de ervaring opgedaan dat de problemen rond BI in het bovenste segment van de MKB-markt precies hetzelfde zijn als in de top van de markt. En dat die problemen niet beginnen bij 50 TB, maar al bij 50 GB. In, wat Peter 'een dolle bui' noemt, werd het plan gemaakt een volledige BI-omgeving in te richten en die vervolgens als Managed Service aan de man te brengen.

Peter Dieleman: "We zijn van huis uit BI-consultants. Met die kennis hebben wij hier in huis een complete BI-omgeving geïnstalleerd: natuurlijk twee 6 TB Netezza units als datawarehouse, maar ook met Informatica voor ETL en MicroStrategy als BI-tool – dat kan overigens ook BO of Cognos zijn, wat er nodig is. Die omgeving richten wij per klant in en wij zorgen voor het beheer. De klant kan via een beveiligde internetverbinding zijn rapporten en dashboards bekijken. Wij sluiten een SLA met de klant. De klant hoeft helemaal niets aan te schaffen en alleen maar slimme dingen te doen met zijn BI-output. En ons maandelijks een fee te betalen. Zo simpel is het."

"Toen we op 1 oktober 2007 startten, hadden we als doelstelling voor eind 2008 vijf klanten, dat vonden we al heel ambitieus," vertelt Frank Habers. "Maar de vijfde tekende al in de eerste week van maart 2008. Over heel 2008 is 45 procent van onze inkomsten uit fees voor Managed

Services, dus nog exclusief onderhoud en consultancy dat we voor die klanten doen. Klanten waarvoor we op locatie een BI-omgeving hadden gebouwd, wilden migreren naar onze Managed Service. Een hele grote retailer ruilde zijn outsourcingpartij in om hun BI bij ons te gaan draaien. En we hebben klanten waarvan je nooit gedacht hadden dat die hier hun BI zouden gaan draaien. Zoals een grote financiële dienstverlener. Inmiddels zijn we bijna helemaal gefocust op onze Managed Services. Het is echt ongelooflijk."

Inergy levert het gehele traject, inclusief analyse. "We hebben zelfs een klant waarvoor we datamining doen. Daarvoor hebben we SPSS draaien. Verder draait hier Human Inference voor datakwaliteit en zoals gezegd, als BI-tool werken we het liefst met MicroStrategy. Die voorkeur is zowel technisch als hoe je met de leverancier door de bocht kunt. En Informatica draait aan de ETL-kant. Voor Netezza, Informatica en MicroStrategy is onze markt, middelgrote organisaties, niet echt een speerpunt, dus alles wat ze daar doen is meegenomen. Dat komt ons goed uit, commercieel werkt dat goed en ze geloven in het ASP-achtige model, daar hebben andere leveranciers wat meer moeite mee."

Naast het succesvolle BI as a Managed Service blijft Inergy actief als reseller van Netezza gericht op grote organisaties.

Kijkend naar de kleine groep echte, pure appliances, die dus weinig zorg vereisen, dan deelt Van der Lans de mening van Peter Dieleman: "In Nederland en de landen om ons heen zijn we heel conservatief in ons databasebeleid. Bij veel bedrijven is ooit het besluit genomen 'wij standaardiseren op Oracle, op SQL Server, op DB2' en daar houden ze krampachtig aan vast. Dat is jammer. Want dergelijke appliances hebben meer te bieden dan hoge performance, grote schaalbaarheid en weinig beheer. De besparing in tijd betekent bijvoorbeeld dat je veel meer tijd kunt steken in het bedenken en bouwen van de BI-rapporten. Je kunt de totale BI-omgeving simplificeren waardoor veel meer flexibiliteit wordt verkregen. Maar dat wordt meestal niet meegenomen in de vergelijking, als die überhaupt al gemaakt wordt. Want vaak wordt er op voorhand al direct gezegd: nee, we hebben ooit voor deze database gekozen, daar blijven we bij. Het is dus een kwestie van visie. Ik sprak onlangs met mensen van Benetton, waar men wel gekozen heeft voor appliances als datawarehouse. Daar heeft men die visie blijkbaar wel."

De economische situatie speelt bij de aanschaf nauwelijks een rol, de DWH-appliances waren immers twee jaar geleden ook al op de markt en werden toen ook al niet massaal ingevoerd. Het feit dat de grote databaseleveranciers hun eigen appliances op de markt (gaan) brengen, kan wellicht helpen om van DWH-appliances een commodity te maken.

"Een bedrijf dat overstapt van 'gewoon' Oracle naar een Oracle

'appliance' heeft in elk geval geen problemen met dialectverschillen, de rapporten kunnen zonder enige verandering gewoon draaien op de nieuwe omgeving. Een dergelijke migratie zal voor een Oracle-specialist en de DBA makkelijker en veel transparanter zijn," meent Van der Lans. "Van Microsoft weten we dat natuurlijk nog niet. Want DATAlegro is bepaald geen product dat hetzelfde is als SQL Server. DATAlegro heeft een open source database – gebaseerd op Ingres – en het draait op Linux. Ze zullen dus in de laboratoria in Redmond nog hard moeten werken. Je kan natuurlijk ook zeggen: de mensen die ooit aan Ingres hebben gewerkt, werkten ook aan Sybase. Veel van de ideeën van Ingres zijn overgegaan in Sybase – dat daarna SQL Server is geworden. Dus misschien dat daar nog wel eens mooie dingen gaan gebeuren."

Conclusie

Zoals het nu gaat wordt het met de DWH-appliances in elk geval geen booming business. Hoewel dat zomaar zou kunnen veranderen. "Elke keer als we een crisis hebben in de IT-industrie – dit is al de derde die ik zelf meemaak – wordt IT daarna altijd een slag zakelijker," constateert Van der Lans. "En omdat het nóg zakelijker gaat worden, zou dat mensen kunnen bewegen om van hun standaarden af te stappen, puur omdat ze geld kunnen besparen. Maar dat is puur speculatief."

Hans Lamboo is hoofdredacteur van Database Magazine.