

Informatica's James Markarian over Cloud Computing

Een komen en gaan van data

Hans Lamboo

James Markarian heeft twee petten op: hij is zowel CTO van Informatica als de verantwoordelijke voor alle integratieproducten van het bedrijf, inclusief de Cloud. Informatica is al enige tijd actief als aanbieder van hun producten 'as a Service', zowel bij Salesforce.com als Amazon EC2. Informatica's topman ziet een grote toekomst weggelegd voor de Cloud.

Cloud Computing is op zich niet nieuw en kent verschillende verschijningsvormen die nog het meest weghebben van outsourcing in huurvorm. Een bedrijf zoekt een bepaalde IT-dienst, wendt zich tot de Cloud en huurt de dienst in, eenmalig, repetitief of continu. "Ik zie een grote toekomst voor Cloud Computing. De cloud is een van die nieuwe ontwikkelingen waarvan je direct aanvoelt: het is niet de vraag of het gaat doorbreken, maar *wanneer*," begint James Markarian. "Dat hangt af van de ontwikkelingen, van de economische aspecten en business dynamiek. Wat dat betreft bevinden we ons nu in een interessante tijd. Bedrijven kijken vandaag de dag heel anders naar hun investeringen dan pakweg tien jaar geleden. Ze willen wel investeren, maar alleen in hun core business. En als ze hun IT-afdeling bekijken vragen ze zich vaak af: willen we daar nog langer in investeren? Het kost bijvoorbeeld veel kostbare tijd om nieuwe hardware en software aan te schaffen en inzetbaar te maken. De Cloud lost dat probleem in elk geval op: geen grote aanloopinvesteringen, de ingespeelde en getunedede configuratie wacht de bedrijven op. *Time-to-market* is in elk geval geen probleem."

Oracle-roots

Er zijn meerdere redenen waarom Informatica in Cloud Computing is gestapt. In de eerste plaats is Informatica altijd geïnteresseerd in plaatsen waar zich veel data bevinden; in de Cloud is het een komen en gaan van data. Logisch dat Informatica op vele manieren met de Cloud te maken krijgt. On-premise bij de gebruiker die besloten heeft data uit de Cloud te gebruiken en te integreren met de eigen data; daarnaast is er in toenemende mate sprake van cloud-to-cloud data-integratie. "Bij Amazon komt steeds vaker intra-cloud data-integratie voor, met data afkomstig uit de verschillende diensten die Amazon verleent. Daar moeten wij als Informatica dus bij zijn," zegt hij.

"Een andere reden voor onze interesse in de Cloud is dat de koper van clouddiensten een geheel nieuw type klant voor ons is."

Als het klassieke voorbeeld geeft Markarian Salesforce.com. "Dat is de wereld van de managers; van het hoofd marketing en het hoofd sales die overstappen naar de Cloud. Ze nemen die beslissing meestal omdat ze over een budget beschikken en weinig of geen bemoeienis met de IT-afdeling willen hebben. Ze hebben een data-integratieproject en ze willen dat snel gerealiseerd zien. Daar grijpen wij als Informatica de kans om onze diensten te verkopen aan een nieuwe klant. We verkopen nu rechtstreeks aan bijvoorbeeld marketing en sales, terwijl we vroeger alleen zaken deden met IT-afdelingen."

De relatie tussen Informatica en Salesforce.com is een opvallend goede en vindt zijn *driver* in het feit dat veel mensen bij zowel Informatica als Salesforce.com Oracle-roots hebben, inclusief de CEO's. Ze kennen elkaar al tientallen jaren. "Salesforce.com is de meest succesvolle cloudaanbieder," zegt Markarian. "Ze waren de eersten die zich geconfronteerd zagen met wat ik noem een 'data sufficiency issue'. Zonder data zou hun dienstverlening tamelijk nutteloos zijn – voor hun klanten wordt de dienstverlening immers pas waardevol als ze hun data naar Salesforce.com kunnen uploaden. Daar kwam Informatica voor het eerst om de hoek kijken. Voor ons was het devies: maak de meest succesvolle cloud vendor nóg succesvoller door tweeweg dataverkeer mogelijk te maken voor hun klanten."

Voor de eerste clouddienst die Informatica aanbood bleef men dicht bij de kern: datawarehousing. Beschikte Salesforce.com over een eenvoudige faciliteit om data te kunnen uploaden, Informatica bouwde de eerste voorziening om data uit Salesforce.com te kunnen downloaden naar een bedrijfssysteem.

"We noemden dat onze Data Replicatie Service," vertelt Markarian. "Het bood niet veel meer dan periodieke informatie-dumps vanuit Salesforce.com naar applicaties op locatie bij de bedrijven. Het doel was dat bedrijven de informatie konden ophalen, het downloaden in PowerCenter en het vervolgens integreren in hun eigen systemen zoals bijvoorbeeld SAP en Oracle-applicaties. Sindsdien hebben we nog een aantal Salesforce-applicaties geïntroduceerd. We kunnen nu zelfs informatie laden in Google-applicaties, zoals spreadsheets en documenten."

Markarian: "In het begin was het allemaal nogal speculatief. Men was niet zeker of bedrijven wel naar de Cloud zouden overstappen en zag niet noodzakelijkerwijs een rol voor data-integratie in de Cloud. We liepen dus behoorlijk op de markt vooruit. Dat bleek een goede beslissing, want Informatica heeft inmiddels zo'n 400 cloud-klanten, er lopen dagelijks ongeveer 18.000 taken in onze cloud services en Informatica verplaatst elke maand zo'n drie miljard records in de Cloud. Misschien geen groot volume voor lokale data-integratieprojecten, we hebben klanten die per dag miljarden records integreren. Naar cloud-maatstaven is het echter een indrukwekkende hoeveelheid."

Als alle data zich in de Cloud zouden bevinden, zou alle data-integratie in de Cloud plaatsvinden. Want het is eigenlijk inefficiënt om data uit de Cloud naar het bedrijf te downloaden en vervolgens naar allerlei plaatsen te verhuizen. "Data die in de Cloud zitten blijven daar steeds vaker. We hebben klanten die van SaaS zijn overgestapt naar Amazon's EC2 – en weer terug. Het is dan dus logisch om ook de data-integratie in de Cloud te laten plaatsvinden," zegt Markarian.

Er is nog geen enkel beveiligingsprobleem naar buiten gekomen

De dienstverlening in de Cloud heeft ook invloed op Informatica zelf. "Zeker vanuit sales-standpunt. We hadden alleen ervaring met het verkopen van onze producten aan IT-afdelingen. Nu krijgen we rechtstreeks met de business te maken. Daarvoor maken we voorsnog gebruik van de Salesforce-kanalen, zij weten hoe ze hun klanten kunnen bereiken en hebben Informatica op nummer één staan als het om data-integratie oplossingen gaat. In de tussentijd houden wij onze ogen en oren goed open om erachter te komen hoe de Cloud functioneert en hoe de gebruikers zich gedragen."

Ook vanuit een technologiestandpunt heeft de Cloud effect op Informatica. De technologie moet in verschillende cloudmodellen worden aangeboden, zoals Software as a Service, Platform as a Service, Infrastructure as a Service. Dat vereist een aantal technische ingrepen.



James Markarian: "In werkelijkheid zijn data in de Cloud niet kwetsbaarder dan binnen de muren van de onderneming".

MKB

"Als onze Informatica-producten door een onderneming worden aangeschaft, is meestal een van de eerste problemen de aankoop van passende hardware voor het project. Business en IT komen vervolgens in een langdurig selectietraject terecht. In de Cloud daarentegen staat direct adequate hardware ter beschikking die in een paar uur *up and running* kan zijn. Dat model is erg aantrekkelijk voor bedrijven, bijvoorbeeld voor projecten zoals prototyping of voor een project dat snelle time-to-market vereist. En natuurlijk voor projecten met data die zich al in de Cloud bevinden. Stel dat er sprake is van een eenmalig data-integratieproject, waarom zou een bedrijf dan Informatica-producten kopen als ze deze ook kunnen huren," stelt Markarian. Een van de mooie bijkomstigheden van de Cloud is dat het de Informatica-producten ook binnen bereik brengt van het MKB. "We leven nu eenmaal in een informatiegedreven economie en de hardwareprijzen zijn laag. Ook het MKB heeft dus te maken met grote hoeveelheden data. Ze hebben krachtige tools nodig om die te ontsluiten, maar ze kunnen zich dat eigenlijk niet permitteren. De Cloud is voor het MKB dus een aantrekkelijk instappunt om high-level data-integratie-producten te kunnen

gebruiken. Wij zijn ze ter wille door ze een vereenvoudigde user interface te bieden, waardoor het gemakkelijker voor ze is om onze technologie toe te passen."

We hebben tot nu toe erg veel gesproken over Salesforce.com, maar Informatica is ook als service beschikbaar bij Amazon.

In de Cloud staat direct adequate hardware ter beschikking

"We bieden op Amazon een aantal verschillende diensten aan. Zoals bijvoorbeeld Platform as a Service (PaaS) en Infrastructure as a Service (IaaS). IaaS is erg basaal: de klant huurt capaciteit bij Amazon en daarbij kunnen Informatica-licenties worden gehuurd. Het is ook mogelijk om een bestaande *on-premise* licentie te gebruiken, een soort 'bring-your-own-license'-model. Vervolgens kan de klant de diensten net zo gebruiken als hij op locatie zou doen," licht Markarian toe. "PaaS brengt meer van de infrastructuur mee die we gebouwd hebben voor onze SaaS-applicatie. De klant krijgt toegang tot onze repository en de connectors die we voor onszelf gebouwd hebben. Deze diensten hebben we in de markt gezet als Informatica Cloud 9." (Cloud 9 is het Engelse equivalent van 'in de wolken zijn' of 'de zevende hemel', red.)

Sophisticated security

Uit een onlangs gepresenteerd onderzoek is gebleken dat 84 procent van de Nederlandse CIO's Cloud Computing niet eens in overweging wil nemen, omdat het nog veel te gevaarlijk zou zijn. "Ik denk dat het altijd verstandig is om voorzichtig om te gaan met het buiten de onderneming brengen van data. Je leest bijna elke week wel over gebeurtenissen waarbij gevoelige informatie op straat is komen te liggen," zegt Markarian daarover. "Het is van groot belang de juiste cloudaanbieder en de juiste SaaS-vendor te vinden. In werkelijkheid zijn data in de Cloud niet kwetsbaarder dan binnen de muren van de onderneming. Als je soms ziet hoe security bij bedrijven in de praktijk is gebracht, durf ik te beweren dat dit in de Cloud vele malen zorgvuldiger wordt gedaan. Ik kan me voorstellen dat het een groot punt van zorg is bij de CIO's, het is een natuurlijke reactie als het over gevoelige informatie gaat. Maar het is een feit dat data achter de firewall van de cloud vendor absoluut niet minder goed beveiligd zijn dan achter de eigen bedrijfsfirewall. Als de CIO's wat onderzoek zouden doen naar cloud security, zullen ze ontdekken dat de leden van de Cloud op dat gebied heel *sophisticated* zijn. Ter illustratie: er is bij Salesforce.com en Amazon nog geen enkel beveiligingsprobleem naar buiten gekomen. Ze blijken absoluut ondoordringbaar te zijn."

Hoe ziet de toekomst eruit voor de in Informatica gespecialiseerde IT'ers? Volgens Markarian hoeven die zich geen zorgen te maken, er blijft altijd vraag naar hun skills. "Het eerste wat je op

een IT-afdeling opvalt is de verzameling relatief goedkope hardware. Disks, CPU's en bandbreedte zijn goedkoop. Er kunnen dus zonder veel kosten heel veel data worden opgeslagen en dat gebeurt dan ook. Met als doel een beter gebruik van informatie, zowel binnen als buiten de organisatie. Het samenbrengen van grote hoeveelheden data uit verschillende bronsystemen zal dus altijd een issue blijven. Daarop heeft de Cloud geen invloed. Data-integratie blijft data-integratie en vereist bepaalde vaardigheden, zowel binnen als buiten de muren van de onderneming. Ik denk dat Informatica-experts zich geen enkele zorgen hoeven te maken over de Cloud."

We hebben Salesforce.com naar het web zien verhuizen. We hebben bedrijven zoals Informatica naar de Cloud zien gaan. Het wachten lijkt op de grote transactionele applicaties, zoals SAP en Oracle. Als dergelijke partijen naar de Cloud gaan, ontstaat de kritische massa die de Cloud naar grote hoogten kan stuwen. "Het is een behoorlijk spannende tijd bij Informatica. We denken erover een virtuele marktplaats rond ons PaaS-aanbod in te richten, waar klanten zelf met Informatica-oplossingen kunnen bouwen en door hen zelf ontwikkelde oplossingen kunnen distribueren," verklaart Markarian tot besluit.

Hans Lamboo is hoofdredacteur van Database Magazine.

NIEUW

Low cost, high value?

Open Source oplossingen voor Business Intelligence



Open Source software is niet meer weg te denken uit ons leven. Internet hangt van OS-software aan elkaar en zou zonder deze software waarschijnlijk niet eens kunnen bestaan. Het mooie van de openheid van OS is dat iedereen mee kan kijken en mee kan denken, en voor zichzelf kan besluiten of het de moeite waard is om tijd en energie in een bepaald project te stoppen. OS gaat dus niet alleen over software, maar ook over de mensen die erbij betrokken zijn.

Deze nieuwe uitgave in de reeks van DB/M Essays bevat een verzameling artikelen van Jos van Dongen die in de afgelopen twee jaar over dit onderwerp in Database Magazine zijn verschenen.

Kost OS-software echt helemaal niets? Hoe volwassen zijn de OS-producten op het gebied van BI? Het antwoord op deze vragen vindt u in "Low cost, high value?". Bestel het snel op www.array.nl.

Deze uitgave is mogelijk gemaakt door: Euclides, LogiXML, BI-TEAM en Tholis Consulting.

Array PUBLICATIONS