

IBM Deutschland GmbH
IBM-Allee 1
71139 Ehningen
Brief: 71137 Ehningen
Telefon 07034 15-0
ibm.com/de

An unsere Informix-Community und Kunden

9. April 2010

Ich möchte damit beginnen, Ihnen von George Dantzig zu berichten. Ich kenne ihn nicht persönlich und bin ihm nie begegnet, denke aber, dass seine Geschichte es wert ist, erzählt zu werden. George Dantzig war Student an der University of California in Berkeley. Wie viele von uns wusste George damals noch nicht genau, was er nach dem Studium werden wollte. Er war aber motiviert und ehrgeizig genug, um zu wissen, dass es etwas Außergewöhnliches sein sollte. Schließlich fand er, dass eine Anstellung als Hochschullehrer an der Stanford University ein guter Start wäre. Um dorthin zu gelangen musste er allerdings sein Abschlussexamen mit Auszeichnung bestehen. Am Morgen der Prüfung wurde er durch den Lärm seiner Mitbewohner geweckt. Er hatte seinen Wecker überhört und lag noch im Bett, 20 Minuten nach Beginn der Prüfung. Ohne sich umzuziehen rannte er zum Prüfungssaal und kam dort natürlich verspätet an. Er setzte sich auf seinen Platz und sah, dass der Testbogen sechs Aufgaben enthielt, wozu noch zwei weitere Aufgaben an der Tafel kamen. Er bearbeitete die sechs Aufgaben und hatte durchaus das Gefühl, gut voranzukommen. Als er jedoch zu den zwei Aufgaben an der Tafel kam, verließ ihn seine Zuversicht. Als alle anderen Prüfungsteilnehmer ihre Bögen abgaben, bat er den Professor, ihm noch etwas Zeit für die Bearbeitung dieser beiden Aufgaben zu geben. Dieser zeigte sich großzügig und gab ihm Zeit bis Mitternacht. Nach Ablauf dieser Frist gab George seinen Bogen ab, hatte aber nur eine der beiden letzten Aufgaben lösen können.

Am nächsten Morgen wurde George durch einen Telefonanruf seines Professors geweckt, der ihn für seine hervorragende Leistung überschwänglich lobte. Er hatte tatsächlich eine der beiden Aufgaben an der Tafel gelöst! Was George nicht wusste, war, dass der Professor beim Austeilen der Prüfungsaufgaben zwei Aufgaben an die Tafel geschrieben hatte, die ganz einfach unlösbar waren („nicht einmal Einstein hätte sie lösen können“).

An dem Tag als George den Prüfungssaal betrat, wusste er einfach nicht, was an diesem Tag möglich sein würde. Anders ausgedrückt: Er war nicht davon beeinflusst oder beeindruckt, was die so genannten Experten für möglich hielten und was nicht. George glaubte an sich und leistete Hervorragendes.

Während ich diesen Brief an die Informix-Community (unsere Kunden, Partner und Benutzer) schreibe, geht es mir ähnlich wie George. Ich behaupte nicht, ein Experte für Informix zu sein oder auf eine langjährige Erfahrung mit dieser Technologie zurückzugreifen (im Gegenteil!). Ich bin nicht von all den Meinungen beeinflusst, die immer wieder über Informix geäußert wurden und werden, im Sinne von „Dies sollte so sein, jenes könnte anders sein“ (obwohl ich natürlich davon gelesen habe). Ich habe aber den Optimismus, den nur jemand haben kann, der alles aus einer frischen und neuen Perspektive betrachtet. Ich bin von dem Potenzial dieser Technologie und diesem Unternehmen voll und ganz überzeugt. Zusammen mit IBM engagiere ich

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Erich Clementi
Geschäftsführung: Martin Jetter (Vorsitzender),
Michael Diemer, Martina Koederitz,
Klaus Lintelmann, Reinhard Reschke
Sitz der Gesellschaft: Ehningen
Registergericht: Amtsgericht Stuttgart, HRB 14562
WEEE-Reg.-Nr. DE 99369940

*IBM Deutschland GmbH
IBM-Allee 1
71139 Ehningen
Brief: 71137 Ehningen
Telefon 07034 15-0
ibm.com/de*

mich nachhaltig für den Erfolg von Informix. Wenn Sie mir einige Minuten Ihrer Zeit schenken, möchte ich Ihnen erläutern, wie unser Plan für die Investition in das künftige Wachstum dieser Technologie aussieht.

Während ich die letzten Monate damit verbrachte, mich über den aktuellen Status von Informix zu informieren und dabei mit zahlreichen Leuten sprach, fiel mir eine Sache besonders auf: die dauerhafte Begeisterung, die die Beteiligten immer für diese Technologie empfunden haben und nach wie vor empfinden. Unsere Kunden lieben sie, unsere Partner lieben sie, und die Benutzer lieben sie. ...Alle lieben sie! Neben diesem einzigartigen Enthusiasmus wurden mir aber auch einige Probleme nahegebracht. Viele dieser Probleme haben tatsächlich einiges Gewicht. Ist Informix von strategischer Bedeutung für IBM? Wie steigern wir das Know-how rund um Informix? Warum spricht IBM in der Öffentlichkeit nicht mehr über Informix? Wie ist Informix am Markt positioniert?

Dies sind alles sehr berechtigte Fragen. Wir konzentrieren uns darauf, alle diese Fragen zu beantworten - und zwar mit Taten, nicht lediglich mit Worten. Unsere Antwort auf diese und andere Fragen besteht aus einer auf drei Jahre angelegten Strategie für Informix, die ich nachfolgend erläutern möchte.

Die Erfolgsgeschichte von Informix, in der Vergangenheit und in neuerer Zeit, spricht für sich selbst. In den vergangenen Jahren wurde Informix zwei Mal als Nummer 1 bei der Kundenzufriedenheit ausgezeichnet (2008 und 2009 von VendorRate) und erhielt 56 Patente für innovative Technologien. Wir sind stolz auf diese Auszeichnungen und sehen sie als Beweis für den Enthusiasmus, von dem ich bereits sprach. Dies bringt mich zur wichtigsten aller Fragen: Was werden IBM und die Informix-Community vor dem Hintergrund dieses Enthusiasmus und der früher und heute erzielten Erfolge, nicht zu reden von den zahllosen Kunden, die nach wie vor Informix einsetzen, tun, um den Erfolg von Informix auf dem Markt weiter voranzubringen?

Informix wird weiterhin wachsen, so wie dies schon in den vergangenen fünf Jahren der Fall war. Hierfür werden wir das bewahren, was dieses Produkt groß gemacht hat, gleichzeitig aber auch in neue Bereiche vorstoßen und bei Vertrieb, Marketing und Technologie aggressiver vorgehen. Es gibt vier Eckpunkte, auf denen unsere Zukunft beruht:

Zufriedenstellung der Kunden, die das Produkt nutzen

Wie ich schon sagte zeigt Informix weiterhin hervorragende Ergebnisse bei der Kundenzufriedenheit. Unsere derzeitigen Kunden und Benutzer sind die Grundlage für den Erfolg von Informix. Alle unsere künftigen Aktivitäten werden sich eindeutig darauf konzentrieren, diese Zufriedenheit zu wahren und weiter zu erhöhen. Dies beginnt damit, dass wir unseren Kunden zuhören und, wichtiger noch, verstehen, was ihnen wichtig ist. Uns liegen Anfragen nach erweiterten und flexiblen Unterstützungsangeboten, nach umfassender Anwendungsunterstützung und nach kontinuierlichen Innovationen vor. Wir stimmen dem zu und haben bereits auf einigen dieser Gebiete entsprechende Maßnahmen getroffen.

Aufbau einer strategischen Differenzierung

Wir sind der Meinung, dass es besonders wichtig ist, klarzustellen, wo und wie Informix in der Softwarebranche positioniert ist. Zuallererst gilt, dass Informix bei den Kunden positioniert ist, die das Produkt installiert haben und verwenden. Anders ausgedrückt: Es ist ganz einfach nicht wirtschaftlich für derzeitige Benutzer von Informix, Alternativen in Erwägung zu ziehen - auch

und besonders aus dem Blickwinkel des Risikomanagements. Wer anderer Meinung ist, sollte mir den ROI zeigen, der mit dem Wechsel von Informix zu einer anderen Plattform verbunden wäre.

Zweitens wird Informix sich weiterhin auf die Branchen konzentrieren, in denen es heute eine führende Stellung hat (Telekommunikation und Einzelhandel) und seine Präsenz in den Branchen ausbauen, in denen wir bereits eine gute Ausgangsposition erarbeitet haben (Unterhaltung und Gesundheitswesen). Und drittens wird Informix auch in Zukunft die bevorzugte Datenbank für eingebettete Anwendungen sein. Die Zahl der Unternehmen aus den Bereichen Elektronik, Gesundheitswesen und Telekommunikation, die zu Informix übergehen, ist beeindruckend. Viele von Ihnen wissen dies wahrscheinlich nicht, da dieser Umstand an sich nicht sichtbar ist. Und viertens werden wir uns weiter intensiv darum bemühen, Informix zu einem Schlüsselprodukt auf dem Mittelstandsmarkt zu machen. Für mittelständische Unternehmen, die eine Infrastruktur brauchen, die ganz einfach „funktioniert“, ohne dass irgendein Verwaltungsaufwand anfällt, ist Informix die ideale Lösung.

Schaffen einer proaktiven Kultur

Wir müssen die Informix-Community innerhalb und außerhalb von IBM mit neuem Leben füllen. Neue Angebote und eine deutliche Differenzierung sind Schritte in die richtige Richtung. Um hier aber noch entschieden weiter zu gehen, benötigen wir fokussiertes technisches Know-how, praktisches Engagement unserer Laboreinrichtungen, Centres of Excellence, wettbewerbsfähiges Benchmarking und einen höheren Bekanntheitsgrad der Lösung. Wir werden, bildlich gesprochen, die Lautstärke aufdrehen. Dazu benötigen wir unsere Community aus Partnern, Kunden und Benutzern.

Schaffen neuer Umsatzströme

Wie bei jedem Geschäft ist nichts wichtiger als unsere derzeitigen Kunden. Um zu wachsen und künftig erfolgreich zu sein, müssen wir jedoch auch in neue Bereiche vorstoßen. IBM wird sich im Einklang mit der Positionierung, die ich soeben erläutert habe, in jedem dieser Bereiche engagieren. Bei unserer verstärkten Konzentration auf die Anwendungsunterstützung werden wir mit vielen der Produkte beginnen, die IBM in den letzten Jahren übernommen hat, und von denen einige Informix derzeit noch nicht unterstützen. Allein dadurch eröffnet sich eine Fülle neuer Geschäftsfelder für Informix sowie neue Innovationschancen für unsere Kunden. Darüber hinaus werden wir unsere Investitionen in die Zusammenarbeit mit Kunden auf dem Markt für eingebettete Lösungen verdreifachen. Wie schon gesagt, ist dies ein äußerst fruchtbares Feld, und nur IBM verfügt über die Technologie (Informix) und das Know-how auf dem Gebiet der Systemarchitektur, die diese Kunden erwarten. Und schließlich werden wir dafür sorgen, dass das Informix-Produkt korrekt paketiert wird, im Einklang mit den Anforderungen unserer Entwickler und unserer Kunden sowohl aus mittelständischen wie auch Großunternehmen.

Die Umsetzung dieser vier Eckpunkte ist kein einmaliges Ereignis. Es geht dabei um einen Prozess, der sich über einen Zeitraum von drei Jahren und darüber hinaus erstrecken wird. Wir sind überzeugt, dass dies die richtigen Schritte sind, um die Zukunft zu sichern und das Wachstum der vergangenen fünf Jahre optimal zu nutzen. Wir werden diese Ziele in strukturierter Weise umsetzen. Dabei werden wir so schnell wie möglich vorgehen, aber ohne dabei Abstriche bei der Qualität oder der Konzentration auf unsere Aktivitäten zu machen.

Wir sind stolz auf Informix und danken unserer Community für ihre Treue. In der Vergangenheit waren wir nicht immer perfekt, das Geschäft wächst aber kontinuierlich weiter. Ich weiß, dass es bei einigen von Ihnen noch Zweifel gibt. Ich möchte Sie jedoch darum bitten, mit offenem Blick in die Zukunft zu sehen. Ich bin von dem, was wir tun, vollauf überzeugt und sicher, dass wir die richtigen Schritte unternehmen. Ich werde mich künftig regelmäßig an Sie wenden. Wenn Sie häufiger über unsere Fortschritte informiert werden möchten, besuchen Sie Bruce Weeds Blog (<http://bruceweed.wordpress.com/>).

Ich würde mich freuen, auf <http://www.iiug.org/president> Ihre Fragen und Kommentare zu erhalten. Meine wichtigste Bemühung während der Monate, in denen ich mich mit Informix befasst habe, bestand darin, für Transparenz und Offenheit zu sorgen. Alles, was Sie mir zu sagen haben, ist wichtig für mich und die Community.

Wir werden uns weiterhin für Informix engagieren und streben danach, auf allen erwähnten Gebieten eine Führungsposition einzunehmen oder zu halten. Ohne die Informix-Community, unsere Kunden, Partner und Benutzer können wir allerdings keines dieser Ziele erreichen. Die Informix-Community kann hierbei nicht lediglich als Zuschauer beteiligt sein; wir benötigen Ihre Hilfe für jeden der erwähnten Eckpunkte unserer Strategie. Wir danken Ihnen für Ihre Loyalität und hoffen, dass Sie unseren Optimismus teilen. Ich freue mich darauf, Sie alle auf der IIUG-Konferenz im April treffen zu dürfen!

Mit freundlichen Grüßen,

Robert D. Thomas
Vice President, Information Management
IBM Software Group