

Rozhovor s Olgou Látovou, obchodní a marketingovou manažerkou společnosti Borland, s. r. o.

Podzim s tučňáky

Společnost Inprise/Borland je v povědomí uživatele pevně zakořeněna jakožto dodavatel kvalitních vývojářských nástrojů, o čemž svědčí i současná popularita jejího hitu Delphi. O tom, že jejím záměrem není dodávat pouze vývojářské nástroje, jsme už na stránkách Chipu psali mnohokrát, dobře slyšitelné slovo po akvizici společnosti Visigenic dnes pronáší i v oblasti middlewaru. Do popředí zájmu společnosti se však dostává i další oblast, platforma, jíž je věnována stále větší pozornost – Linux.

Chip: “Podzim Inprise ve znamení Linuxu” – co vše se za tím skrývá? Podaří se v září uvolnit Delphi pro Linux?

O. L.: Inprise Corporation dává v posledních dvou letech na Linux velký důraz. Začalo to tím, že firma Inprise zhruba před rokem a půl přišla s linuxovou verzí InterBase a InterBase Server dala vývojářům volně k dispozici v rámci sdružení Open Source. Na loňské vývojářské konferenci v USA byl ohlášeno projekt Kylix, zahrnující nejen Delphi pro Linux, ale i C++Builder pro Linux. Na letošní konferenci v San Diegu se už předváděla beta verze Delphi pro Linux, prezident firmy potvrdil celé vývojářské komunitě, že zájem Inprise Corp. v oblasti linuxových vývojářských produktů neustále trvá a společnost se jimi bude zabývat i v budoucnosti. Co se týká produktů, které by měly být k dispozici na podzim, je pro nás nejdůležitější Delphi pro Linux, očekáváme ho v říjnu tohoto roku.

Chip: Předpokládáte, že o něj bude odpovídající zájem?

O. L.: Naše společnost si udělala průzkum o budoucí pozici Delphi pro Linux na našem trhu a na základě jeho výsledků předpokládáme, že ano. Abychom našim potenciálním zákazníkům usnadnili orientaci a případné rozhodování, hodláme v průběhu září uspořádat sérii seminářů, a to jak v Čechách, tak i na Slovensku. Na nich budeme možnosti nového Delphi detailně předvádět.

Chip: Delphi je váš jediný produkt pro Linux?

O. L.: Nikoliv, máme i další. Je to např. náš Application server, VisiBroker, AppCenter a InterBase, tedy náš SQL server. Tyto produkty už existují delší dobu a jsou k dispozici na trhu s aplikacemi pro Linux. Na podzim by měly být k dispozici aktualizované linuxové verze, konkrétně AppCenter 4.1, je ohlášena verze 4.1 JBuilderu a VisiBrokeru pro Javu i C++. Nedá se tedy říci, že jsme v oblasti Linuxu orientováni pouze na Delphi.

Chip: Vraťme se ještě k Delphi. V jakých baleních bude v linuxové verzi k dispozici?

O. L.: Měla by být k dispozici balení odpovídající svou funkcionalitou verzím Standard a Professional pro Windows. O cenách zatím nemám žádné konkrétní informace, nicméně předpokládám, že budou velmi podobné cenám stávajících produktů pro Windows. Verze odpovídající funkcionalitou verzí Delphi Enterprise for Windows by měla následovat na začátku roku 2001, s tím, že produkt by měl mít název Linux Enterprise Studio a měl by obsahovat nejen Delphi, ale také C++Builder. Půjde tedy o jakýsi soubor nástrojů na bázi jazyků C++ a Pascalu s knihovny komponent a funkcemi pro optimální tvorbu víceúrovňových distribuovaných a klient/serverových aplikací na platformě Linux, velmi komplexní nástroj s řadou funkcí.

Chip: A kdy se vývojáři mohou těšit na Delphi 6?

O. L.: Oproti minulým létům, kdy nové verze Delphi přicházely s přibližně roční periodicitou, dochází letos k výraznému zpoždění, a to právě z důvodu intenzivní práce na projektu Kylix a na části Delphi pro Linux. Mohu tedy celkem závazně říci, že Delphi 6 bude na trhu nejdříve koncem roku 2000.

Chip: Jak dopadla vaše konference Linux Day, pořádaná v červnu tohoto roku?

O. L.: Akce se zúčastnilo přes 500 lidí, což považuji za úspěch. 99 % návštěvníků bylo z řad programátorů, což podle mého názoru svědčí o skutečnosti, že Linux je v současné době především v oblasti zájmu profesionálů, není určen pro koncové uživatele. Tato situace se však může radikálně změnit, a to právě s nástupem vývojových nástrojů pro prostředí Linux, které umožní nejen vývoj aplikací, ale i jejich konverzi z prostředí Windows na Linux. Mimochodem to byla jedna z velmi častých otázek na funkcionalitu.

Chip: A co komerční stránka věci, bude vůbec ochota za produkty pro Linux platit?

O. L.: I na to jsme se účastníků konference ptali a potěšil nás fakt, že většina účastníků je ochotna

za vývojový nástroj pro Linux platit, a to částky, které v podstatě odpovídají současným cenám našich vývojových nástrojů. Z komerčního hlediska tedy předpokládám, že Delphi pro Linux by mohlo být velmi úspěšné. Ukázalo se také, že více než 58 % současných uživatelů Linuxu má zájem o vývojové nástroje typu RAD (Rapid Application Development, pozn. red.).

Chip: Jaká je odezva na legalizační kampaň Delphi 5? Hodláte v budoucnu tuto kampaň zopakovat i pro jiné vývojářské produkty?

O. L.: Kampaň jsme spustili v červnu tohoto roku a jejím hlavním projevem je výrazné snížení cen jednotlivých licencí. Kampaň proběhla velmi úspěšně, dnes už mohu říci, že jsme prodali více než 150 krabic Delphi Professional a cca 20 krabic Delphi Enterprise. Je tedy vidět, že vývojáři na naši výzvu reagovali a jsou jí pozitivně nakloněni a přijímají myšlenku používání legálního softwaru. Problém je evidentně v ceně produktů. Protože zájem o levnější Delphi trvá, kampaň, která byla původně vyhlášena do konce července, jsme prodloužili až do konce září tohoto roku. Do budoucna z výsledků kampaně vyvozují, že by z obchodního hlediska rozhodně nebylo nezajímavé přizpůsobit ceny našich vývojových nástrojů hladině, která je naším trhem akceptovatelná.

Chip: Nejste ovšem v tomto ohledu omezení direktivami vedení?

O. L.: Naše cenová politika se samozřejmě (a musím dodat bohužel) odvíjí od cenové politiky Inprise Corporation ve Spojených státech. Každopádně se budeme snažit vycházet našim uživatelům maximálně vstříc – nicméně cenu našich produktů netvoříme a tudíž jsou naše možnosti velmi omezené.

Chip: Jaké používáte modely prodeje?

O. L.: V současnosti používáme naši distribuční síť, našimi nejvýznamnějšími partnery jsou společnosti Apro a SW Slušovice. Na začátku tohoto roku jsme také začali prodávat přímo, je to výsledek situace na našem trhu a problémů s registracemi, které jsme měli. Další věcí je kvalita služeb, kterou jsou jednotliví prodejci schopni a ochotni poskytnout.

Chip: Můžete být konkrétnější?

O. L.: Bohužel někteří dealeri jsou schopni v mnoha případech poskytnout jen pouhou dodávku krabice, což zdaleka nestačí. Koncový uživatel vyžaduje minimálně další informace, např. o budoucích verzích, změnách, funkcionalitě, žádá instalační informace, které jsou povinni prodejci nástrojů Inprise/Borland poskytovat všem koncovým uživatelům zdarma. Nejsou-li toho prodejci schopni, musíme to dělat za ně. Máme samozřejmě zájem vědět, komu tyto služby poskytujeme; z toho všeho vyplývá nutnost registrace uživatele, vyplnění formulářů, jejich odeslání atd. Pokud ovšem nakoupí přímo od nás, nemusí nic vyplňovat, posílat, v podstatě se o nic starat, registrace je prováděna automaticky samotným aktem koupě. Pro zlepšení a usnadnění služeb zákazníkům a komunikace s nimi, a nezastírám, i pro zlepšení možností našich marketingových aktivit se pomalu přesouváme k modelu přímého prodeje. Objemy prodeje, tedy mám na mysli počty krabic, jsou takové, že jsou naším stávajícím aparátem zvládnutelné.

Chip: Do konce prázdnin měl být spuštěn váš elektronický obchod. Jaká je situace v jejich druhé polovině, podaří se to a o co konkrétně půjde?

O. L.: Elektronický obchod by nám měl ulehčit proces přechodu na model přímého prodeje a jeho realizaci řekněme uživatelsky příjemným způsobem. Zatím jsme ve stavu dokončování aplikace. Mělo by jít o aplikaci typu B2C, abych použila známou a populární zkratku (smích). Uživatele budeme vést k tomu, aby aplikaci využívali v maximálně možné míře, je stavěna tak, aby ulehčila život nám i jim.

Chip: Počítáte s tím, že byste touto formou "po drátech" dodávali i software?

O. L.: To už naše firma dávno dělá, zatím se to ale netýká Delphi a dalších běžných produktů. Uživatelé těchto produktů nechtějí většinou jen CD nebo kód, chtějí také tištěnou dokumentaci. O tu je v českých zemích velký zájem. Jinak Inprise tuto možnost nabízí a je mnoho produktů, které jsou k dispozici jen jako download. Zákazník zaplatí za licenci a obratem mu přijde kód pro přístup na stránku, ze které je možné příslušný download provést. To je samozřejmě optimální stav. Mám jen obavy, že u nás to nepůjde tak rychle. Přece jen ještě všichni zákazníci nemají přístup k linkám, po kterých by měli možnost bez problémů stahovat stovky megabajtů. Pro příklad Delphi Enterprise v plném vybavení představuje cca 250 MB.

Chip: Ve velmi krátkém čase za sebou hned dvě změny loga. Stále vnímám velmi silnou pozici Borlandu jakožto producenta vývojářských produktů pro programátory, na straně druhé dnes disponujete technologiemi a nástroji pro stavbu rozsáhlých podnikových systémů. Kam míříte do budoucna?

O. L. (smích): Jednoduše děláme radost našemu DTP studiu. Firma chtěla před dvěma lety

vyjádřit svou podporu podnikové sféře přejmenováním na Inprise a změnou loga. Bohužel reakce ze strany komunity uživatelů produktu Delphi byla nesmírně negativní. Borland se snaží hlasům svých uživatelů naslouchat a vyjít jim vstříc. Přestože už název firmy zůstal Inprise Corporation, byla snaha Borland nevymýtit z názvu, a proto opětovná změna loga, kde už má značka Borland své pevné místo. Co se týká strategie, zůstává stejná od doby, kdy došlo k přejmenování firmy, tedy podpora zákazníků ze strany velkých podniků. V této oblasti vidí firma velkou šanci, disponuje produkty, které právě tuto zákaznickou oblast zajímají. Rozhodně ovšem neupouští od vývoje produktů pro běžné potřeby menších zákazníků, tedy pro aplikace klient/server, ke kterým patří Delphi, C++Builder i JBuilder. Máme tedy logo, ve kterém je Inprise i Borland. Pokud to vezmu z té lepší stránky, chceme říci, že máme co nabídnout velkým podnikům, ale zároveň nechceme opustit naše původní uživatele a příznivce.

Změnou loga firma také deklarovala změnu struktury své nabídky, jednoznačně se více zaměřuje na poskytování služeb.

Chip: To platí i pro české zastoupení?

O. L.: U naší lokální pobočky jsme zaznamenali výrazný posun, příjem z licencí v poměru k příjmu ze služeb je mnohem nižší, než tomu bylo v předchozích letech. Rozhodli jsme se totiž, že otevřeme školicí středisko, posílíme tým techniků a rozšíříme služby technické podpory a konzultací, začali jsme s aktivitami, které souvisí s implementací nejnovějších technologií – systémovou integrací. V současnosti byl dokončen poměrně velký projekt s Českou národní bankou, dnes už se dostáváme do pozice softwarového domu, který je schopen dodat aplikaci zákazníkovi na klíč. A v tom vidím naši budoucnost.

Chip: Koncem července jste zveřejnili finanční výsledky za druhý kvartál fiskálního roku 2000, které hovoří o nárůstu tržeb ve srovnání se stejným obdobím roku loňského. Která produktová oblast se na tomto výsledku projevuje nejvíce?

O. L.: Inprise Corp. zaznamenala nárůst obrátu o 9 % v oblasti licencí a 14 % u služeb. Pokud se budeme bavit o licencích, stále má největší podíl na obrátu produkt Delphi. Z toho také vyplývá už zmíněný postoj vedení ke komunitě jeho uživatelů.

Chip: InterBase je v Open Source a ke stažení zadarmo. Co na to domácí vývojáři?

O. L.: Společnost Inprise předala do Open Source InterBase verze 6, licenční model Mozilla. Zatím nemám bohužel z centrály žádné zprávy o tom, jak bude firma postupovat v oblasti poskytovaných služeb jako jsou např. technická podpora, konzultace a dalších, které jsou typické pro produkt v Open Source. My máme eminentní zájem v České republice služby tohoto druhu poskytovat a rozhodně se budeme snažit stávající uživatele InterBase převést na novou verzi InterBase v Open Source.

Chip: Domníváte se, že šlo o krok šťastný?

O. L.: Z mého pohledu ano. Na jednu stranu InterBase negenerovala společnosti tak závažné zisky, aby zavazovala společnost k větším investicím do dalšího rozvoje tohoto produktu. Na stranu druhou je zde poměrně velká skupina jejích uživatelů, která chce v dalším vývoji a používání InterBase pokračovat. Krok do Open Source tedy vidím právě ve vztahu k vývojářům velmi pozitivně. U našich vývojářů je o InterBase 6 velký zájem, v poslední době jsme i přesto, že jsou prázdniny, zaznamenali velký nárůst dotazů právě na tento produkt. A nejde jen o vývojáře, kteří tvoří aplikace pro malé firmy, ale i o ty, kteří programují pro větší počet klientů. Ovšem je fakt, že ač o InterBase v Open Source zájem určitě je, nezdá se mi, že posun stávajících uživatelů a nových zájemců o Open Source produkt bude nějak překotně rychlý. Velmi často se budoucí uživatelé produktu ptají, zda budeme dávat nějaké záruky, jakým způsobem budeme pomáhat. My se samozřejmě budeme snažit tuto komunitu ošetřit a najít nové možnosti spolupráce mezi koncovými uživateli InterBase, nicméně cítím zde ze strany některých zákazníků rozpaky a jistou nedůvěru k tomuto modelu. To je myslím právě v souvislosti s otázkou nových produktů v Open Source dost podstatná věc. Naši vývojáři (a myslím, že to platí pro vývojáře na celém světě) si budou muset zvyknout na myšlenku, že musí přijmout i rizika, která tento model přináší. Zatím se mi zdá, že lidé celkem pochopitelně vítají všechny výhody jako jsou neplacení licenčních poplatků a rychlá technická pomoc v případě silné komunity interesované v Open Source.

Chip: Děkuji vám za rozhovor.

Za Chip rozmlouval Jiří Palyza.