

# CHANNEL PARTNER

ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ - ΠΟΛΥΤΙΜΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΚΑΝΑΛΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ Κ

SPECIAL REPORT

## Oracle: Με \$7,4 δις εξαγοράζει τη Sun

Η Oracle με μια εντυπωσιακή κίνηση, εξαγοράζει τη Sun, αλλάζοντας για ακόμη μία φορά το status quo στην αγορά τεχνολογίας

**ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΠΕΡΑΣΕΙ** ένας μήνας από τη στιγμή που γράψαμε στο εξώφυλλο του Channel Partner για την πρόταση εξαγοράς της Sun από την IBM. Τα οφέλη για την IBM θα ήταν πολλά με πιο σημαντικό αναμφισβήτητα τη Java, στην οποία ασ μην ξεχνάμε, στηρίζεται το middleware τόσο της IBM, όσο της Oracle αλλά και των περισσότερων εταιρειών που έχουν αντίστοιχη πρότα-

ση. Η κίνηση λοιπόν είχε λογική από την πλευρά της IBM, παρά το σχετικά μεγάλο overlapping που υπήρχε σε επίπεδο προϊόντων.

Παρόλα αυτά, η διαδικασία πάγωσε χωρίς να ανακοινωθεί πρακτικά τίποτα (όχι επισήμως τουλάχιστον) ούτε για την προσπάθεια εξαγοράς, αλλά ούτε και για ποιο λόγο σταμάτησαν οι συνομιλίες. Τα κουτσομπολιά γύρω από

την έλλειψη επίτευξης συμφωνίας, αφορούσαν στις ιδιαίτερα υψηλές αμοιβές, που έχει το διευθυντικό team της Sun, και οι οποίες δεν μπορούσαν να γίνουν αποδεκτές από την IBM. Έτσι η αγορά μπήκε σε μια φάση παραφιλολογίας, για το ποιος θα μπορούσε να είναι αγοραστής της Sun, αφού η εταιρεία πλέον ήταν δεδομένο ότι αναζητούσε κάποιον να την αγοράσει. Α-

κούστηκαν πολλά ονόματα με τη Dell και τη Cisco να πρωταγωνιστούν, αλλά τελικά κανένας από αυτούς δεν έκανε την κίνηση.

Ήταν η Oracle, αυτή που μπήκε στο παιχνίδι για να το τελειώσει. Η εξαγορά της Sun από την Oracle αποτελεί μια κίνηση που λίγοι είχαν προβλέψει (ναι, υπήρχαν τέτοιοι αναλυτές, που είχαν ήδη δει νόημα σε μια τέτοια εξαγορά), αλλά κατά βάση εξέπληξε την αγορά του IT. Οι λόγοι είναι πολλοί.

Σίγουρα η Oracle είναι μια εταιρεία, η οποία έχει αποδειξει ότι δεν έχει πρόβλημα να πραγματοποιήσει εξαγορές, ενίοτε και πολύ ακριβές, αφού από το 2005 έχει ξοδέψει παραπάνω από 34,5 δις δολάρια για να πραγματοποιήσει 52 εξαγορές με στόχο την αύξηση της πελατειακής της βάσης, επομένως την επέκταση των πωλήσεών της αλλά και την είσοδό της σε νέες αγορές. Η κίνηση αυτή παρέχει στην Oracle τη δυνατότητα να επεκταθεί ακόμη περισσότερο στο χώρο του IT αποκτώντας ένα σημαντικό portfolio προϊόντων τόσο hardware όσο και software.

Υπάρχουν βέβαια μια σειρά από ερωτηματικά σχετικά με την πορεία κάποιων προϊόντικών σειρών. Ο Larry Ellison στις δηλώσεις του αναφέρθηκε κατά βάση στο κομμάτι της Java και σε αυτό του Solaris. Ειδικότερα για τη Java ο Larry Ellison δήλωσε ότι αποτελεί το πιο σημαντικό software asset, που έχει εξαγοράσει ποτέ η Oracle. Βέβαια δεν θα πρέπει να παραλείψουμε το γεγονός ότι η Oracle αποκτά πλέον





το δικό της λειτουργικό, το οποίο θα βελτιστοποιηθεί για τη χρήση σε συνδυασμό με τη βάση της. Παρόλα αυτά δεν έγινε κάποια δήλωση για πολύ σημαντικά προϊόντα της Sun, γεγονός που αφήνει ερωτηματικά, τα οποία θα εξετάσουμε στη συνέχεια.

## Η Oracle στο hardware(;)

Αυτό αποτελεί ένα σημαντικό ερώτημα, αφού όλοι γνωρίζουν ότι η Oracle είναι ο δεύτερος μεγαλύτερος κατασκευαστής software στον κόσμο, οπότε ποιος ο λόγος να μπει σε μια διαδικασία να αναπτύσσει, να κατασκευάζει και να υποστηρίζει hardware; Τα

## Δύο χρόνια εξαγορών: Στο δρόμο για το one-stop-shop

Εταιρεία	Σημαντικότερη εξαγορά	Σύνολο εξαγορών	Software	Hardware	Services
Oracle	Sun (\$7,4 δις)	25	24	1	0
IBM	Cognos (\$5 δις)	20	14	1	5
Cisco	WebEx (\$3,2 δις)	10	14	5	0
HP	EDS (\$13,9 δις)	16	7	5	4

Στον πίνακα παρουσιάζονται οι εξαγορές των Oracle, IBM, Cisco και HP από την αρχή του 2007 καθώς και η κατανομή τους με βάση τη "φύση" της κάθε εξαγοραζόμενης εταιρείας. Οι εν λόγω εξαγορές εκφράζουν μία τάση των μεγάλων εταιρειών να αποτελέσουν ένα κατά το δυνατόν "one-stop-shop" για τους πελάτες τους, με αποτέλεσμα πολλές από τις κινήσεις τους να τους δίνουν πρόσβαση σε νέες αγορές αλλά και να τις φέρνουν αντιμέτωπες με νέους ανταγωνιστές.

ρωμένη λύση (που να περιλαμβάνει δηλαδή και το hardware, ενσωματώνοντας pre-configured software της εταιρείας). Επί της ουσίας, αυτό το αί-

νας τρόπος να μην έρθει η Oracle σε κατά μέτωπο αντιπαράθεση με στρατηγικούς συνεργάτες όπως η HP ή η Dell. Μία δήλωση της Safran Katz (πρόεδρος της Oracle και "δεξί χέρι" επί σειρά ετών του Larry Ellison) δεν αποκλείεται να παραπέμψει προς αυτήν ακριβώς την κατεύθυνση. Το στέλεχος της Oracle χαρακτήρισε τη Sun ως μία "μοντέρνα εταιρεία τεχνολογίας που κάνει outsource σχεδόν όλη την κατασκευή, τη συναρμολόγηση και το service του hardware που κατασκευάζει".

Παρόλα αυτά, είναι πολύ νωρίς για να βγάλουμε οποιοδήποτε συμπέρασμα, και με βάση τις επίσημες ανακοινώσεις της Oracle, στόχος της εταιρείας είναι η εκμετάλλευση του τμήματος hardware της Sun για τη δημιουργία μίας ολοκληρωμένης λύσης προς τους πελάτες της εταιρείας.

## MySQL

Ιδιαίτερα μεγάλη συζήτηση έχει ξεσπάσει γύρω από το κομμάτι του MySQL. Το στρατόπεδο του Open Source εξαπολύει μύδρους κατά της εταιρείας, η οποία έχει κατηγορηθεί ότι δεν τρέφει ιδιαίτερα φιλικά αισθήματα προς το χώρο (παρά το γεγονός ότι είναι υπέρ των open standards). Πολλοί ρομαντικοί λοιπόν θεωρούν ότι η Oracle θα βρει την ευκαιρία να κλείσει έναν επίδοξο ανταγωνιστή. Κάτι τέτοιο βέβαια, αφενός δεν επιβεβαιώνεται -ούτε καν μπορεί να υπονοηθεί- από κάποιο γεγονός, αφετέρου μάλλον δεν βγάζει ιδιαίτερο νόημα. Ο λόγος είναι ότι ο MySQL ούτε κατά διάνοια δεν ανταγωνίζονταν τη βάση της Oracle, αφού οι βασικές χρήσεις του αφορούσαν σε start-ups αλλά και σε μικρά Web sites. Στο συγκεκριμένο χώρο η Oracle δεν είχε ιδιαίτερη παρουσία λόγω του μοντέλου

## Τι είναι λοιπόν αυτό που θα αναζητήσει η Oracle στον MySQL; Αυτό που αναζητά σε ουσιαστικά κάθε της εξαγορά: Την εγκατεστημένη βάση. Μία βάση που στην περίπτωση του MySQL μπορεί μεν να μην ισοδυναμεί με πελάτες, αλλά όπως και να 'χει, δεν παύει να διαθέτει πάνω από 11 εκατ. deployments!

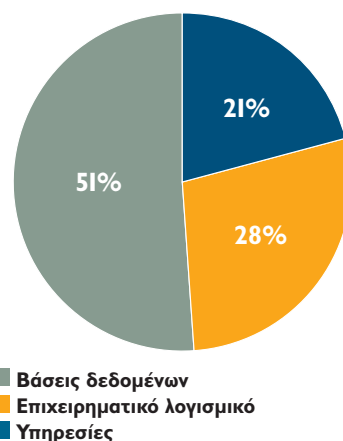
πράγματα δεν είναι βέβαια τόσο απλά, αφού η Oracle έχει ήδη παρουσιάσει servers σε συνεργασία με την HP. Οπότε έχοντας πλέον στα χέρια της μια γραμμή παραγωγής για ποιο λόγο να μην τη χρησιμοποιήσει προς όφελός της ώστε να ισχυροποιήσει την πρόταση της εταιρείας στο datacenter; Άλλωστε η δήλωση του Ellison ότι η Oracle θα είναι η μόνη εταιρεία, που μπορεί να προσφέρει ολοκληρωμένη πρόταση database to disk, μάλλον δεν θα αφήνει απέξω και το hardware. Αντίστοιχης σημασίας δήλωση έχει πραγματοποιήσει και ο πρόεδρος της Oracle, Charles Phillips, ο οποίος επισήμανε ότι οι πελάτες της εταιρείας έχουν ήδη ζητήσει όσο το δυνατόν πιο ολοκλη-

τημα προκύπτει μάλλον αβίαστα από το γεγονός ότι όλοι πλέον αναζητούν τρόπους μείωσης της πολυπλοκότητας στην τεχνολογία. Και ποιος καλύτερος τρόπος μείωσης αυτής της πολυπλοκότητας από την παροχή μίας ενιαίας λύσης; Βεβαίως, όλα αυτά δεν συνεπάγονται αυτόματα και πλήρη "εναγκάλισμα" του "σίδηρου" της Sun, αφού μία πιο χαλαρού τύπου συνεργασία (όπως αυτή που ανακοινώθηκε τον περασμένο Σεπτέμβριο με την HP) εξακολουθεί να είναι λογική και βιώσιμη. Λέτε να δούμε προϊόντα της Sun να παράγονται από τρίτους κατασκευαστές όπως η HP κατόπιν αδειοδότησης από την Oracle; Σίγουρα δεν αποκλείεται, και ίσως αυτός να είναι και έ-

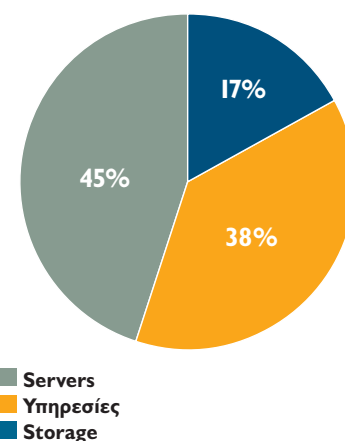
## Oracle και Sun

Μέγεθος	Oracle	Sun
Έσοδα 2008	\$22,4 δις	\$13,9 δις
Κέρδη 2008	\$5,5 δις	\$0,4 δις
Χρηματιστηριακή αξία	\$93,8 δις	\$6,8 δις
Υπάλληλοι	86.500	30.000
Εταιρικοί πελάτες	320.000	47.000

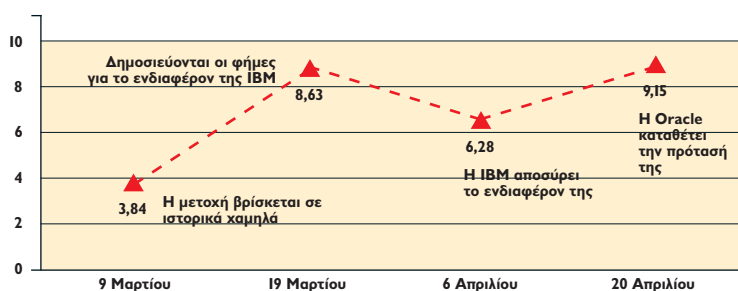
## Κατανομή εσόδων της Oracle



## Κατανομή εσόδων της Sun



## Στιγματικότητα από τη μετοχή της Sun



Στο διάγραμμα εμφανίζονται χαρακτηριστικές τιμές της μετοχής της Sun (σε δολάρια), πριν και μετά την εκδήλωση του ενδιαφέροντος για εξαγορά από τις IBM και Oracle.

Σημειώσεις: Τιμές με βάση τα στοιχεία της 20ης Απριλίου. Το οικονομικό έτος της Sun έληξε στις 30/6/2008 και το αντίστοιχο της Oracle στις 31/5/2008.



αδειοδότησης, αλλά και τους κόστους της βάσης της. Μια πολύ λογική κίνηση, λοιπόν θα ήταν η εταιρεία να διατηρήσει τον MySQL, ώστε με αυτόν τον τρόπο να ανοίξει η δυνατότητα πρόσβασης σε πιο μικρές εταιρείες, τις οποίες βάσει των αναγκών τους θα μπορεί στη συνέχεια να οδηγήσει στη "δική" της βάση.

Με λίγα λόγια, η Oracle σε καμία περίπτωση δεν χάνει έσοδα από τον MySQL, ενώ το ίδιο έχει θεωρήσει και η Sun, ήδη από τότε που πλήρωσε περίπου \$1 δις για να εξαγοράσει τη δημοφιλή βάση. Όπως είχε δηλώσει τότε ο CEO της Sun, Jonathan Schwartz, "η Sun θα κλιμακώσει τον MySQL σε νέα ύψη" αλλά ακόμη κ' έτσι "δεν θα προσπαθήσει να ανταγωνιστεί εταιρείες όπως η Oracle." Άλλωστε, η Oracle αποτελούσε τότε και εξακολουθεί να αποτελεί σήμερα, κάτι σαν το "έταιρο ήμισυ" του Solaris σε ό,τι αφορά τις βάσεις δεδομένων.

Τι είναι λοιπόν αυτό που θα αναζητήσει η Oracle στον MySQL; Αυτό που αναζητά σε ουσιαστικά κάθε της εξαγορά σε επίπεδο software: Την εγκατεστημένη βάση. Μία βάση που στην περίπτωση του MySQL μπορεί μεν να μην ισοδυναμεί με πελάτες (μην ξεχνάτε ότι μιλάμε για ένα προϊόν που διανέμεται δωρεάν), αλλά όπως και να 'χει, δεν παύει να διαθέτει πάνω από 11 εκατ. deployments! Το "κερασάκι στην τούρτα" του MySQL είναι μία εξαγορά της Oracle που κάποιιο ίσως λησμονούν. Ο λόγος για την InnoDB, εταιρεία που "ευθύνεται" για ένα τμήμα της μηχανής του MySQL και που από το 2005 ανήκει στην Oracle. Περιέργως κύκλους που κάνει η ζωή...

### Το άστρο του Solaris

Εάν το Solaris αποτελούσε μεγάλο ερωτηματικό (λόγω της ύπαρξης του AIX) στην εξαγορά της Sun από την IBM, στην περίπτωση της Oracle αποτελεί μία μεγάλη ευκαιρία. Ευκαιρία σε καθαρά επιχειρηματικό επίπεδο, αλλά και σε κάπως πιο επικοινωνιακό επίπεδο αφού ο κ. Ellison βρήκε το πάτημα που χρειάζονταν ώστε να "πειράξει" την IBM δηλώνοντας ότι "Το Solaris είναι με διαφορά το καλύτερο λειτουργικό τεχνολογίας Unix στην αγορά." για να συμπληρώσει τη σκέψη του δηλώνοντας ότι "Αυτό εξηγεί και το γεγονός ότι οι περισσότερες βάσεις δεδομένων της Oracle τρέχουν σε πλατφόρμες Sparc-Solaris παρά σε οποιοδήποτε άλλο σύστημα στον κόσμο." Η υποστήριξη της Oracle για τον κόσμο του Linux είναι γνωστή, και με βάση τις ανακοινώσεις της εταιρείας, αυτό δεν

### Άρθρο του Αντώνη Ρουσελιωτάκη

## Ψωνίζω, άρα υπάρχω

Προτού καλά-καλά κωνέψουμε το παραδοσιακό κοκορέτσι και προτού, φυσικά, αρχίσουμε να σκεφτόμαστε έστω την επάνοδο στο γραφείο η Oracle (ξανα-)έκανε το θαύμα της ανακοινώνοντας την κατ' αρχήν συμφωνία για την εξαγορά της Sun (ίσως στην παγκοσμιοποιημένη αγοράς μας να πρέπει να καθιερώσουμε και κάποια παγκοσμιοποιημένη θρησκεία, ώστε να είμαστε καλύτερα... συγχρονισμένοι).

Οι φήμες για εμπλοκή της Oracle στην εξαγορά της Sun υπήρχαν ήδη (σε αυτές εμπλέκονταν και η HP), οπότε το εκπληκτικό της υπόθεσης ήταν το πόσο γρήγορα πραγματοποιήθηκαν οι εξελίξεις. Επίσης εκπληκτικό είναι το γεγονός ότι η εξαγορά πραγματοποιείται -πρακτικά- στο ίδιο οικονομικό επίπεδο με αυτό που συζητούσε η Sun με την IBM. Γιατί άραγε η προσφορά της IBM δεν στέρωσε, ενώ αυτή της Oracle έκλεισε σε χρόνο ρεκόρ; Επίσης, τα \$7,4 δις για τη Sun είναι, τελικά, πολλά ή όχι;

Συζήτηση με κορυφαίο στέλεχος της Oracle πριν από μόλις μερικές ημέρες κατέδειξε ότι κανείς δεν περίμενε αυτήν την κίνηση (παρά το γεγονός ότι υπήρχαν ήδη οι φήμες για τη δημιουργία τεχνολογικού... τριό από τις Oracle, HP και Sun) και ότι τα χρήματα που έδινε (τότε) η IBM ήταν μάλλον πολλά. Ένα λογικό σενάριο έλεγε ότι η "γαλάζια κυρία" θα έπρεπε απλώς να περιμένει και ότι η Sun θα έπεφτε ως "ώριμο φρούτο" με πολύ καλύτερους όρους. Για να λειτουργήσει αυτό το σενάριο, όμως, έπρεπε να ικανοποιηθούν δύο βασικές παραδοχές: Πρώτον, κανείς άλλος δεν θα



Αντώνης Ρουσελιωτάκης  
rousseliotakis@itpublications.gr,  
διευθυντής της IT Publications  
του ομίλου Εκδόσεις Λυμπέρη.

ενδιαφέρονταν για την εξαγορά και, δεύτερον, η προσφορά της IBM ήταν υψηλή. Φήμες για εμπλοκή της Dell, της Oracle, της HP, ακόμη και της Cisco άρχισαν να κάνουν την εμφάνισή τους, οπότε το σκηνικό άλλαξε άρδην. Παράλληλα, μία πιο προσεκτική ματιά στα οικονομικά στοιχεία της Sun δείχνει ότι η εταιρεία δεν είναι τελικά σε τόσο δεινή θέση όσο αρκετοί θεωρούσαν. Σίγουρα, η "σφαλιάρα" που έχει φάει από την εποχή του "dot com" δεν είναι μικρή (υπήρχαν εποχές που η αξία της Sun ξεπερνούσε ακόμη και αυτήν της IBM), αλλά το μειωμένο γόητρο της εταιρείας δεν μεταφράζεται αυτόματα σε έλλειψη δυναμικής ή μειωμένη αξιοπιστία ή κάτι εξίσου άσχημο. Στο κάτω-κάτω, μετά τη "μαύρη" τριετία 2004-2006 η Sun παρουσίασε δύο εξαιρετικά καλύτερες χρονιές με κέρδη

\$473 εκατ. (το 2007) και \$403 εκατ. το 2008. Παράλληλα, ακόμη και μετά τη μείωση που υπήρξε από το 2004 και έπειτα τα μετρητά της Sun είναι πολύ περισσότερα από τις μακροχρόνιες δανειακές υποχρεώσεις της (γύρω στα \$2,6 δις έναντι \$0,7 δις στα τέλη του 2008 σύμφωνα με το Bloomberg). Αυτό σημαίνει ότι τα \$7,4 δις της Oracle ισοδυναμούν στην πραγματικότητα με \$5,6 δις για την αξία της Sun αυτή καθαυτή και με αυτό το ποσό η Oracle αποκτά το Solaris, που τόσο αγαπά ο ίδιος ο Larry Ellison (γνωστός λάτρης της τεχνολογικής αρτιότητας), την Java αλλά και τον MySQL. Αποκτά επίσης μία εταιρεία ο τζίρος της οποίας είναι διπλάσιο από τη χρηματιστηριακή αξία της(!), αλλά και μία εταιρεία που τον πρώτο χρόνο θα της αποφέρει περισσότερα έσοδα (κάπου \$1,5 δις, με πρόβλεψη για \$2 δις το δεύτερο χρόνο) σε σχέση με τα αντίστοιχα των BEA, PeopleSoft και Siebel αθροιστικά! Θυμίζω ότι για τις εν λόγω εξαγορές η Oracle είχε... "σπάσει τον κουμπαρό", προσφέροντας \$8,5, \$10,3 και \$5,85 δις αντίστοιχα. Είναι, λοιπόν, πολλά τα \$7,4 δις; Ίσως και όχι, τελικά. Μόνο ο χρόνος (και οι μαθηματικά βέβαιες απολύσεις) θα δείξει. Σίγουρο είναι το γεγονός ότι σε καμία περίπτωση δεν είναι στον ίδιο βαθμό "φουσκωμένη" όπως προηγουμένως εξαγορές της Oracle, ενώ επίσης βέβαια είναι το εξαιρετικό παρελθόν που έχει να επιδείξει η εταιρεία στο χειρισμό των εξαγορών της. Κατά τη γνώμη μου, σε τελική ανάλυση, η Sun αξίζει πολύ περισσότερα για την Oracle παρά για την IBM.

Τον Ιανουάριο του 2007 ([http://www.itpublications.gr/files/cp\\_issues/CP\\_016.pdf](http://www.itpublications.gr/files/cp_issues/CP_016.pdf)) το Channel Partner παρουσίασε τις εξαγορές της Oracle στη νέα τότε ενότητα "Mini Series - M&A" αναφέροντας: "Λογική φαντάζει η εξαγορά της BEA Systems", "Η Oracle 'χρωστάει' μία δυνατή εξαγορά στο χώρο του Linux" και "Οι εκπλήξεις είναι το γνήσιό της".



## Η Java αποτελεί το σημαντικότερο στοιχείο αυτής της εξαγοράς. Μπορεί το “οικοσύστημα” της Java να είναι τεράστιο περιλαμβάνοντας άδειες για φορητές συσκευές αλλά και firmware για Blu-Ray players, αλλά το βασικό ζητούμενο είναι προφανώς το middleware.

πρόκειται να αλλάξει λόγω της παρουσίας του Solaris (κατά τη γνώμη μας, τα δύο λειτουργικά απευθύνονται σε πολύ διαφορετικά κοινά).

Η παρουσία του Solaris όμως θα δώσει στην Oracle την ευκαιρία να ενοποιήσει σε αρχιτεκτονικό και σχεδιαστικό επίπεδο, τις επιχειρηματικές της εφαρμογές, το middleware, και -ενδεχομένως πρωτίστως- τη βάση δεδομένων.

### Ο ρόλος της Java

Η Java αποτελεί το σημαντικότερο στοιχείο αυτής της εξαγοράς. Μπορεί το “οικοσύστημα” της Java να είναι τεράστιο περιλαμβάνοντας άδειες για φορητές συσκευές αλλά και firmware για Blu-Ray players, αλλά το βασικό ζητούμενο είναι προφανώς το middleware.

Εδώ και καιρό, η Oracle έχει επενδύσει στη Java ως τμήμα της στρατηγικής της στο κομμάτι του middleware, ενώ βέβαια δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι έχει ήδη εξαγοράσει την BEA. Η προοπτική να αποτελέσει τον βασικό προμηθευτή της τεχνολογίας Java (όχι μόνο για τους πελάτες της, αλλά και για τους ανταγωνιστές της!) είναι σχεδόν ανεκτίμητη. Συνδυάζοντας τη Java με την υπόλοιπη ολοκλήρωση του offering της Oracle, η εικόνα που σχηματίζεται είναι μάλλον εντυπωσιακή: Ένας πελάτης θα τρέχει λειτουργικό της Oracle (λέγε με Solaris) σε hardware της Oracle, με middleware της Oracle που θα στηρίζεται στην Oracle Java, θα τρέχει Oracle εφαρμογές, οι οποίες φυσικά θα χρησιμοποιούν Oracle βάση δεδομένων. Από τη μεριά ενός πωλητή της Oracle, το

σπηνικό είναι σχεδόν πολύ καλό για να ‘ναι αληθινό!

### Και τα παρελκόμενα...

Πέρα από τα παραπάνω όμως η εταιρεία αποκτά επίσης μια σουίτα γραφείου, το OpenOffice, το οποίο εξακολουθεί να έχει εμπορική μορφή με την ονομασία StarOffice αλλά και μια επιπλέον πρόταση virtualization- το VirtualBox που ισχυροποιεί ακόμη περισσότερη τη θέση της εταιρείας στην εν λόγω αγορά.

Το κατά πόσο η Oracle θα ασχοληθεί με όλα αυτά είναι κάτι που μένει να αποδειχθεί, αλλά η δύναμη που αποκτά είναι αξιοσημείωτη και αλλάζει το χάρτη της αγοράς IT. Φυσικά, δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι το περίφημο “ποτέ μην

λες ποτέ” ισχύει και σε αυτήν την περίπτωση, και έτσι εκτός του ότι η συμφωνία υπόκειται σε διάφορες εγκρίσεις, υπάρχει πάντα η πιθανότητα για νέες εκπλήξεις.

Παρά το γεγονός λοιπόν ότι η “το ΔΣ της Sun ψήφισε με ενθουσιασμό υπέρ της συμφωνίας” όπως χαρακτηριστικά διαμήνυσε με επιστολή του προς τους υπαλλήλους της εταιρείας ο κ. Schwartz, σε περίπτωση που η συμφωνία δεν προχωρήσει λόγω αποδοχής κάποιας αντιπρότασης, η Sun θα πρέπει να καταβάλλει ως termination fees \$260 εκατ. μέσα σε 2 ημέρες στην Oracle.

Επομένως, οποιοσδήποτε επίδοξος νέος μνηστήρας θα πρέπει να ξεκινήσει από τα \$7,66 δις και μάλιστα γρήγορα! **CP**

### Επίσημα links

#### Η εξαγορά στο Web

- Η ανακοίνωση: <http://www.oracle.com/us/corporate/press/018363>
- Webcast: <http://phx.corporate-ir.net/playerlink.zhtml?c=67786&s=wm&e=2180970>
- Επιστολή του Charles Phillips, <http://www.oracle.com/sun/letter.html>
- Συχνές ερωτήσεις: <http://www.oracle.com/sun/sun-faq.pdf>
- Παρουσίαση της εξαγοράς: <http://www.oracle.com/sun/sun-general-presentation.pdf>

### Άρθρο του Νίκου Τηλιακού

## Όλα τριγύρω αλλάζουνε...

Κινήσεις όπως η εξαγορά της Sun από την Oracle είναι ένας από τους βασικότερους λόγους που η αγορά του IT αποδεικνύεται μία από τις, κατά τη γνώμη μου, πλέον συναρπαστικές.

Η εξαγορά ενός κατά βάση hardware vendor -παρά την προσπάθεια του Jonathan Schwarz να μας πείσει για το αντίθετο- από έναν μέχρι σήμερα αμιγώς software παίκτη δείχνει ότι σχεδόν κανείς δεν μπορεί να θεωρεί ότι έχει απόλυτη γνώση του τοπίου. Η Oracle ξεπέρασε πολλούς ανταγωνιστές της και κυρίως την IBM, η οποία -έστω και χωρίς να προβεί σε επίσημη ανακοίνωση- είχε εκδηλώσει το ενδιαφέρον της να εξαγοράσει τη Sun. Τι σημαίνει, όμως, για την Oracle αυτή η κίνηση; Ξεπερνώντας όλα τα ερωτηματικά που προκύπτουν σχετικά με το τι θα διατηρήσει η εταιρεία από τα προϊόντα της Sun, το δεδομένο είναι ένα: η Oracle καταφέρνει να αποκτήσει συνολικά καλύτερο “πρόσωπο” στην αγορά του cloud computing αλλά και του data center, το οποίο ελκύει συνεχώς νέους παίκτες, με πιο πρόσφατο τη Cisco, καταδεικνύοντας σαφώς και την πορεία που ακολουθεί η αγορά του IT. Η κίνηση της Oracle της παρέχει ένα

ισχυρό λειτουργικό σύστημα για το κομμάτι της αγοράς των servers, το οποίο μάλιστα δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι περιλαμβάνεται και στις λύσεις εταιρειών όπως η IBM και η HP. Το Solaris διαθέτει μοναδικά χαρακτηριστικά, όπως ένα εξαιρετικά γρήγορο file system, το οποίο είναι δεδομένο ότι θα μπορέσει να χρησιμοποιηθεί από την εταιρεία προς όφελός της, προκειμένου να βελτιστοποιήσει την ήδη πολύ καλή συνεργασία του εν λόγω λειτουργικού με τη βάση της. Πέρα από αυτό, όμως, αποκτά την Java, τη βάση των περισσότερων application servers που κυκλοφορούν στην αγορά, με φωτεινή εξαίρεση τη Microsoft, η οποία ακολουθεί το δικό της δρόμο εδώ και πολλά χρόνια στηριζόμενη στον IIS και το .Net Framework.

Δεν πρέπει να παραλείψουμε να αναφερθούμε και στη MySQL, την εταιρεία με την ιδιαίτερα δημοφιλή βάση δεδομένων, η οποία είχε εξαγοραστεί από τη Sun πριν από λίγο καιρό αντί 1 δις δολαρίων. Η εταιρεία αποκτά ένα κανάλι για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις ανταποκρινόμενο στο περιεχόμενο της έννοιας του όρου και όχι στην αντίληψη



**Νίκος Τηλιακός**  
tiliakos@itpublications.gr,  
διευθυντής σύνταξης του  
Channel Partner.

της Oracle, τις οποίες επιχειρήσεις στη συνέχεια θα μπορέσει να οδηγήσει στη δική της proprietary λύση. Υπάρχουν αναλυτές που ισχυρίζονται ότι πολλοί developers θα απομακρυνθούν από τη MySQL και θα οδηγηθούν σε άλλες λύσεις, όπως ο SQL Server. Κάτι τέτοιο αφενός εξαρτάται από τη στρατηγική

της Oracle -η οποία, σημειωτέον, δεν διάκειται ιδιαίτερα φιλικά απέναντι στο open source- και αφετέρου από το γεγονός ότι ο MySQL εξακολουθεί να διέπεται από την άδεια GPL, οπότε η εξέλιξη της μπορεί να είναι ανεξάρτητη από τις βουλές της Oracle. Κάτι τέτοιο, βέβαια, δεν συμφέρει κανέναν τελικά και ίσως δούμε μια πιο συμβιβαστική λύση όσον αφορά στη διαχείριση του MySQL από την Oracle.

Το πραγματικά διαφορετικό στοιχείο, ωστόσο, είναι ότι η εταιρεία αποκτά γραμμή παραγωγής hardware φέρνοντας ένα ενδιαφέρον ζήτημα στο προσκήνιο: Μήπως το hardware δεν είναι τόσο commodity όσο πιστεύουμε; Η άποψη της Oracle, βέβαια, θα φανεί από το αν θα πραγματοποιήσει κάποιο spin-off του τμήματος hardware της Sun. Η διατήρηση και η βελτιστοποίησή του για τη δική της αρχιτεκτονική θα καταδείξει ότι το hardware εξακολουθεί να αποτελεί σημαντικό συστατικό στοιχείο ειδικά στο χώρο του cloud computing. Ίσως, μάλιστα, αυτό να οδηγήσει σε αναθεώρηση της στρατηγικής άλλων κατασκευαστών software, ακόμη κι αν κάτι τέτοιο μας ξενίζει ακόμα και τώρα.