

## *À Nossa Comunidade Informix e Clientes:*

*Eu gostaria de iniciar esta carta escrevendo sobre George Dantzig. Eu não o conheço pessoalmente a nunca tive a chance de encontrá-lo, mas sua história é muito interessante. George Dantzig era um estudante na Universidade de Stanford. Como muitos de nós, George não sabia exatamente o que gostaria de fazer após sua vida acadêmica, mas estava motivado e inspirado a fazer algo extraordinário. Finalmente, ele decidiu iniciar com um cargo na Faculdade de Stanford. Para conseguir esta posição era requerido que ele fosse aprovado nas provas finais. Na manhã do teste, ele foi acordado pelo barulho de seus companheiros de quarto. Ele não tinha ouvido seu despertador, e ainda estava na cama, 20 minutos após sua prova começar. Ele correu pelo campus, com as mesmas roupas utilizadas na noite anterior, chegando no local do exame muito atrasado. Quando se sentou, percebeu que faria um teste com seis questões escritas, mais duas questões que estavam escritas na lousa. Ele resolveu os seis problemas escritos e estava muito satisfeito em relação ao seu desempenho até o momento. Contudo, quando ele foi para os problemas da lousa, ele percebeu que estava em um beco sem saída. Uma vez que todos terminavam e entregavam seus testes, ele pediu ao professor que lhe concedesse mais tempo para os dois problemas, que lhe concedeu até a meia noite. Chegando a meia noite, desanimado, ele entregou seu teste, e havia resolvido apenas uma das duas últimas questões.*

*Na manhã seguinte George foi acordado com um telefonema de seu professor, cumprimentando George pelo seu incrível desempenho. Ele havia resolvido 1 dos dois problemas escritos pelo professor na lousa. O que George não sabia era que quando o professor passou os problemas para a turma, ele havia mencionado que os dois problemas, que não tinham solução até o momento (“nem mesmo Einstein havia resolvido estes problemas”).*

*George não tinha o conhecimento (nem a noção) do que era possível acontecer no dia que ele entrou na sala de aula. Dizendo de maneira diferente, ele não foi influenciado pelos o que os tão chamados experts acreditavam ser possível ou não. George apenas acreditava, e realizou com bilhantismo.*

*Assim como ao escrever esta primeira carta para a Comunidade Informix (nossos Clientes, Parceiros e usuários), eu me encontrei numa situação similar a de George. Eu não tenho a pretensão de ser um expert em Informix ou de ter uma longa experiência nesta tecnologia (eu não tenho!). E não fui influenciado pelo o que deveria ter acontecido, ou deveria ter sido no decorrer da história do Informix (Eu já havia lido sobre isto). Contudo, Eu tenho o otimismo de uma pessoa, avaliando esta história por uma nova perspectiva. Eu acredito no futuro do Informix, como tecnologia e negócio. Eu, juntamente com a IBM, estamos comprometidos com o sucesso do Informix. Se você está disposto a investir alguns minutos lendo esta carta, vou compartilhar com você como nós planejamos investir para garantir o*

*crescimento desta tecnologia.*

*\*\*\**

*Assim como eu gastei alguns meses pesquisando, aprendendo e conversando com muitas pessoas sobre o status do Informix, uma coisa me impressionou: uma paixão permanente que sempre existiu ao redor desta tecnologia. Clientes a adoram, parceiros a adoram, usuários a adoram. Todo mundo adora o Informix!! Juntamente com esta paixão sem igual, eu levantei algumas questões. Muitas delas quando confrontadas eram válidas. Informix é estratégico para a IBM?, Como podemos aumentar a capacitação ao redor do Informix? Por que a IBM não fala do Informix publicamente? Qual é o posicionamento do informix no mercado?*

*Todas estas questões são justas. Nós estamos focados em garantir que cada uma destas questões sejam respondidas com ações, ao invés de meras palavras. Na verdade, nossas respostas a estas e outras questões, irão vir na forma de uma estratégia de 3 anos para o Informix que será descrita aqui.*

*Informix tem um histórico que fala por si mesmo. Ao longo dos anos, o informix foi classificado como o #1 em satisfação do cliente por duas vezes (2008/2009 pela VendorRate) e premiado com 56 patentes por inovações. Nós estamos orgulhosos de ter recebidos estes prêmios e elogios e isto é uma comprovação da paixão mencionada anteriormente. Isto levanta uma importante questão a todos: Dada à paixão pelo Informix, sua história, seu sucesso atual, e os inúmeros clientes que continuam a optar pelo Informix, o que a IBM, e a Comunidade Informix pode fazer para impulsionar o sucesso do Informix no Mercado?*

*\*\*\**

*Informix vai continuar a crescer, como tem acontecido nos últimos 5 anos, em primeiro lugar, vamos preservar o que o tornou grande, enquanto também expandimos para novas áreas, tendo uma abordagem mais agressiva em vendas, marketing e tecnologia. Existem 4 pontos que serão nossas diretrizes para o futuro:*

#### ***Encantando a Base Instalada***

*Como mencionado acima, O Informix continua a impressionar pela perspectiva de satisfação do cliente. Nossa grandeza esta baseada e construída ao redor e pelos nossos clientes e, nós iremos enfatiza isto, em todas nossas atividades daqui para frente.*

*Isto se inicia ouvindo, e muito mais importante que isto, compreendendo o que é critico para nossos clientes. Recebemos pedidos de ofertas de suporte estendido e flexível, suporte abrangente às aplicações e inovação contínua.*

*Nós concordamos com estes pedidos e já iniciamos a executar cada um deles.*

### **Construir uma estratégia diferenciada**

*Nós acreditamos que é importante esclarecer como e onde o Informix está posicionado na indústria de software. Primeiramente ele está posicionado em sua base instalada. Em outras palavras, não é simplesmente econômico (ou não apropriado gerencia de risco) que os usuários atuais considerem alternativas. De fato, Eu desafiei a todos a me provar o ROI por detrás de uma mudança de plataforma para alguém que está usando Informix atualmente. Em segundo lugar, Informix continuará o ter foco na indústria ao qual é dominante hoje em dia (telecomunicações e varejo) e expandira onde já temos uma forte presença (entretenimento e saúde). Em terceiro lugar, Informix irá a continuar a ser a base de dados escolhida para as aplicações embarcadas. O número de eletrônicos, empresas de saúde e empresas de rede que continuam a mudar para Informix é impressionante. O problema é que a maioria do mercado não sabe disso pois o Informix é leve e invisível. Em quarto lugar, iremos continuar a focar o Informix para o "middle-market". Empresas que necessitam de infraestrutura que "simplesmente funcione", com administração-nula, Informix é a grande solução.*

### **Criar uma cultura Pró ativa**

*Temos que re-energizar a Comunidade Informix, dentro e fora da IBM. Novas ofertas com uma clara diferenciação são ambos passos para a direção correta. Contudo, para darmos um passo mais longe, temos que focar em capacitação técnica, laboratórios hands-on, comprometimento dos nossos laboratórios, centros de excelência, benchmarks competitivos e uma maior consciência. Vamos aumentar o volume e necessitamos de nossa comunidade de parceiros, clientes e usuários para ajudar.*

### **Construir um fluxo de Novas Receitas**

*Como em qualquer outro negócio, nada é mais importante do que seus clientes atuais. Contudo, para continuar a crescer e prosperar temos que avançar em novas áreas. Alinhado ao posicionamento descrito acima, a IBM irá apostar em cada uma destas áreas. Assim como direcionamos nosso foco ao suporte à aplicações, iremos iniciar com os muitos produtos que a IBM adquiriu ao longo dos anos, e alguns deles ainda não suportam Informix. Isto por si só, abre um novo cenário de negócios para o Informix e para novas oportunidades e inovações em nossos clientes. Por último, vamos garantir que iremos triplicar o investimento e nosso trabalho em clientes no mercado embarcado. Como mencionado anteriormente, é um mercado fértil, onde só a IBM pode juntar a tecnologia (Informix) e os sistemas aos sistemas de arquitetura que os clientes demandam. Por último, iremos garantir que os Produtos Informix sejam empacotados corretamente, para garantir as necessidades de nossos desenvolvedores, clientes sejam eles pequenos, médios ou grandes corporações.*

*Executar estes 4 pontos não é um evento mas sim um processo que será*

*executado ao longo de 3 anos, e além. Nós acreditamos que estas medidas são passos acertados para garantir o futuro e capitalizar o crescimento gerado nos últimos 5 anos. Tomaremos uma atitude disciplinada para garantir que estas ações sejam executadas, da maneira mais rápida possível, sem sacrificar a qualidade ou foco em tudo o que fizermos.*

**\*\*\***

*Estamos orgulhosos do Informx e gratos por nossa leal comunidade. Nós nem sempre fomos perfeitos em nossos atos no passado, mas os negócios continuaram crescendo. Eu sei que ainda há alguns que duvidam, mas peço que mantenham a mente aberta. Eu acredito no que estamos fazendo e confiante que estes passos estão certos. Vou manter contato com vocês regularmente, mas se quiserem atualizações freqüentes de nosso progresso, os incentivo a visitar o blog de Bruce Weed's ( <http://bruceweed.wordpress.com/> ).*

*Eu realmente incentivo a todos a visitarem <http://iiug.org/president> e compartilhar comigo suas dúvidas e comentários. Nestes primeiros meses de trabalho temos nos esforçado para manter a transparência e a abertura. Qualquer coisa que desejar compartilhar será de grande valia para mim e para toda a comunidade*

*Continuamos comprometidos com o Informix e focados em liderar, ou orientar cada um dos pontos que identifiquei. Não podemos fazer nada disto sem o apoio e o suporte da comunidade Informix: nossos clientes, parceiros e usuários.*

*A Comunidade Informix não pode ser um espectador nesta jornada, necessitamos de sua ajuda e orientação em cada um destes pontos. Agradecemos a sua fidelidade e lealdade e esperamos que compartilhem de nosso otimismo para com o futuro. Estou ansioso para encontrá-los em Abril na Conferência do IIUG.*

**Sincerely,**  
**Robert D. Thomas**  
**Vice President, Information Management**  
**IBM Software Group**  
*Translated to Portuguese by Miguel Carbone (IIUG Board of Directors)*