

致 Informix 社区和用户：

我希望从介绍 George Dantzig 的故事开始我的这封公开信。我个人并不认识他，也从没有机会与他会面，但是我发现他的故事非常有意思。George Dantzig 是一名伯克利的学生。向我们许多人一样，George 并不十分确定毕业后的人生方向，但是他渴望取得伟大的成就。最后，他决定从获得伯克利大学的一个工作位置开始做起。而要得到这个位置，他必须赢得一个考试。在考试的那天早上，他是被同屋吵醒的。他睡过头了，考试已经开始了 20 分钟。穿着昨天晚上穿着的衣服，他跑过校园，冲进考场。当他坐下后，他注意到试卷上有 6 道题，黑板上还有两个附加问题。他很快完成了那 6 道题并对自己的进展感到满意。然而，当他开始完成黑板上的两个问题时，他碰到了困难。当所有人都完成考试时，他恳求教授给他一些时间完成这两道题。教授和蔼的告诉 George，他可以做到半夜。半夜到了，George 非常失望，他交回了考卷，虽然他只做出了两道题中的一道。

第二天早上，George 接到他的教授打来的一个电话，夸奖他不可思议的成就。他居然解出了黑板上的两道题中的一道！George 不知道，当教授发考卷时，在黑板写出了这两道被认为不可解出的题(即使是爱因斯坦也没有解决他们)。

George 并没有意识到那天当他走进教室时发生了什么。换句话说，他没有受到所谓专家偏见的影响。George 相信并且取得了伟大的成就。

当我为 Informix 社区（我们的客户，伙伴和用户）写第一封公开信的时候，我发现我和 George 处在非常相似的环境中。我并没有被称为一个 Informix 专家或者拥有一个长长的技术背景的履历（我的确没有）。我并没有被那些应该的或者可能的 Informix 散落的历史所影响。然而，我确实怀有一个人在评估崭新远景时应有的乐观心态。我坚信这项技术和事业。我个人和 IBM 一起，保证 Informix 的成功。如果您愿意花上几分钟时间，我将向您展示我们计划如何致力于这项技术的成长。

最近几个月，当我调查、研究以及和许多人谈论 Informix 当前形式的时候，有一件事深深地吸引了我，那就是对于技术持久不变的激情是永远存在的。客户喜欢，合作伙伴喜欢，用户喜欢，每个人都喜欢 Informix。伴随着这些无法泯灭的激情，我不禁提出一些问题问自己，其中很多问题是依然存在的。Informix 是 IBM 的战略产品吗？如何提高我们 Informix 的相关技能？为什么 IBM 在公开场合很少提及 Informix？Informix 的市场定位是什么？

所有这些都是公平的问题，我们专注于确保所有这些问题都用实际行动来回答，而不只是在口头上。实际上，我们对这些问题的回答以及其他一些解释将形成关 Informix 未来 3 年的策略，我将在这里简单概述一下。

无论过去还是现在，Informix 自身保持的记录都在无时无刻地证明着自己。在过去的几年里，Informix 在第三方客户满意度调查中两次名列第一(2008/2009 年 VendorRate 发起的问卷调查)，获得了 56 个创新方面的专利。我们对获得这些赞美和奖项感到非常荣幸，所有这些也是对我前面提到的激情的肯定。这就提出了一个最重要的问题：考虑到 Informix 的激情，历史和最近的成功，以及无数的客户持续不断地使用 Informix，IBM 和 Informix 社区将会怎样做来继续推动 Informix 在市场上获得持续地成功呢？

Informix 将像过去 5 年那样，一如既往地成长，保留那些使 Informix 与众不同的优势，同时不断扩展进入更多的崭新领域，在销售、市场和技术等方面采取更加积极地策略。有 4 个必要条件，将是我们未来的基石：

1 提高已经安装的客户满意度：

正如前面提到的那样，Informix 将继续从客户满意度的角度不断努力。正是我们现有的客户和用户使 Informix 有了今天的成绩，在我们所有正在进行的活动中，我们将继续强调并专注于如何使我们的客户更加满意。我们听到了客户对于更大范围的和更加灵活的支持服务，支持更广泛应用以及不断创新的要求，我们听从了这些意见，并已开始逐一落实。

2 建立战略划分：

我们坚信清晰地定位 Informix 在软件市场中的正确位置是至关重要的。首先，Informix 主要定位于现有客户群。换句话说，现有客户考虑替换 Informix 是完全不经济的，不符合风险管理要求的。事实上，我对那些意图更换平台的当前 Informix 客户的背后的投资回报率提出质疑；其次，Informix 将继续关注于自己当前的优势行业（电信和零售）；再次，Informix 将继续成为首选的嵌入式应用数据库。电子、医疗、网络行业中使用 Informix 的公司数量是惊人，因为这种情况本身的不可见性，所以很多客户是不了解的。最后，我们将继续推动 Informix 在中等市场中发挥关键作用。中等市场规模的公司往往需要基础架构在免维护条件下持续工作，对此 Informix 无疑是最佳选择。

3 创建积极的文化氛围：

我们需要在 IBM 内外重新振兴 Informix。新的产品特性以及明确的市场定位都是迈向正确方向的第一步。但是更重要的下一步是，我们需要整合我们的技术优势，需要我们的实验室、用户和合作伙伴的积极参与，通过客户的成功案例以及富有竞争力的测试基准结果，加强对 Informix 的重视。我们要让世界听到我们的声音，这需要我们的合作伙伴、客户和用户的帮助和支持。

4 建立新的增长点：

同任何企业一样，现有的客户是最重要的。然而为了持续发展，我们必须进入新的领域。在我前面所提及到的行业中，IBM 在其中所有的领域都进行了投入。当我们把注意力集中到应用程

序的支持上时，我们意识到 IBM 公司这些年收购了许多产品，其中不支持 Informix 的还很多。这就是 Informix 一个新的发展方向，同时对于我们的客户也是一个新的机会。此外，我们还将和客户合作，增加两倍在嵌入式市场的投资，这些都具有广阔的前景，只有 IBM 可以带给这些客户所需要的技术 (Informix) 和系统架构。最后，我们将确保 Informix 产品被高效地设计和开发，以满足开发人员，中型市场客户和企业客户的需求。

这四项战略措施的执行并不仅仅是一个短期的活动，而是一个至少 3 年的或更长期的过程。我们坚信，这些有效的措施能够充分利用过去 5 年 Informix 的增长来确保 Informix 的不断发展。我们将采取有序而严谨的步骤，确保在不牺牲质量的前夕下，完成这些目标，并且继续地前进。

我们为 Informix 而感到骄傲自豪，并且诚挚地感谢我所有的忠诚用户。虽然我们的过去并不总是完美的，但 Informix 继续保持了增长。我知道还有一些人持怀疑态度，但我想请你持开放的态度。我知道我们所正在做的，并且坚信这些都是正确的。我将与你经常保持联系。如果你想更多地了解我们的最新的进展，我建议您访问 Bruce Weed 的博客 (<http://bruceweed.wordpress.com/>)。

我们将继续致力于发展 Informix，我们的目标是成为领导者，并且在已经确定的每个行业保持领先。没有我们的客户、合作伙伴和用户的支持，我们无法完成这些目标。Informix 用户不能仅仅是一个旁观者，我们需要你的帮助来推动每个至关重要的措施。我们感谢您的忠诚，并希望您能够分享我们对未来的乐观态度。我期待着在 4 月份的 IIUG 会议能够见到大家！

诚挚的

罗伯特.托马斯先生(Robert D. Thomas)

IBM 副总裁，信息管理软件业务发展经理