

la Repubblica.it

Sas applica la 'business intelligence' anche alle piccole e medie imprese
02 Luglio 2007

AGNESE ANANASSO

Il 2007 segna l'inizio della nuova vita per Sas, l'azienda della business intelligence. Questo è stato l'ultimo anno del Sas Forum, appuntamento europeo in cui la società fa il punto della situazione con manager, analisti, partner, sullo scenario della BI. Da ottobre gli incontri diventano globali, una serie di meeting chiamati The premier business leadership series, il primo dei quali è in programma a ottobre negli Stati Uniti. La trasformazione simboleggia l'evoluzione dell'azienda, consapevole che per affrontare le sfide del mercato deve rispondere in maniere più veloce alle esigenze dei clienti indipendentemente dalla loro localizzazione. «La BI si è evoluta in questi 30 anni», spiega Jim Davis, vice president di Sas. «All'inizio avevamo bisogno di creare gli strumenti. La seconda fase ci ha visto realizzare soluzioni complete. La terza fase, iniziata nel 2000, studia gli approcci specifici ai business. La BI diventa studio delle organizzazioni, cambio di mentalità, cultura dell'analisi dei dati. Diventare una realtà globale è cruciale per comprendere le esigenze locali e realizzare soluzioni ad hoc per multinazionali che hanno bisogno di condividere una gran quantità di dati con hardware eterogenei». In linea con la nuova filosofia, Sas ridefinisce il sistema distributivo, consolidando il rapporto con partner e distributori e introducendo nuove soluzioni per le Smb (Small and medium business) per rafforzare il rapporto con un segmento di mercato i cui attori si stanno avvicinando in maniera sempre più convinta alla BI. «Finora abbiamo lavorato solo con le big company», dice Davis. Un approccio che in questi trent'anni ha portato crescita costanti del fatturato: il 2006 si è chiuso a 1,9 miliardi di dollari. «Il nostro obiettivo ora è conquistare nuovi mercati conoscendone le esigenze. Abbiamo investito in tredici paesi fra cui l'Italia e ci aspettiamo di realizzare tramite questo canale un incremento di fatturato del 15% cento nel 2008 e del 20 entro il 2010». La promessa di Sas è rendere la BI più accessibile non solo dal punto di vista del prezzo ma del servizio di assistenza pre e post vendita tramite il Demo Center, un ambiente web based supportato dai tecnici di Sas che assiste i clienti con dimostrazioni on demand per specifiche problematiche. Spiega Davis: «Stiamo investendo nella ricerca e sviluppo di nuove soluzioni in particolare per il settore finanziario, per il retail e per l'industria delle esportazioni. Più è alta la complessità del business e l'eterogeneità dei dati più è importante il ruolo della piattaforma di BI. E' questa che consente di raccogliere, analizzare e condividere i dati e, fase ancora più importante, prevedere l'evoluzione del business».