

TECNOLOGIA E BUSINESS

SOFTWARE



10 marzo 2006

Zeigner (Sas): «Abbiamo centrato gli obiettivi»

di Pino Fondati

L'obiettivo di fatturato di Sas per il 2005 era quello di crescere a due cifre: obiettivo raggiunto, anche se per un pelo, più 10%; un risultato che all'inizio dell'anno fiscale la maggior parte delle aziende It, visto come butta da qualche anno in qua, firmerebbe in bianco. Insomma, tutto è relativo; anche per Alessandro Zeigner, amministratore delegato di Sas in Italia (più 6,2% il fatturato 2005, con una forte crescita di nuove licenze) che non nasconde la soddisfazione per i risultati di oggi, pur ricordando con qualche nostalgia i più venti e passa di crescita del passato, fin quasi a sfiorare, nelle annate buone come certi vitigni del barolo, il trenta. In ogni caso, un buon compleanno per Sas, che festeggia i 30 anni di vita. A livello geografico (Sas divide le operazioni in due grandi aree: Americhe e International, che starebbe per resto del mondo) crescono Emea e Asia/Pacific. Crescono i servizi, assecondando un modello che non si limita all'equazione "software e manutenzione", ma capace, come afferma Zeigner, di «Assorbire le asperità del mercato». Per Zeigner, le ragioni di un successo sì duraturo sono da ricercarsi in una visione che afferma da sempre un no deciso «alla crescita fine a se stessa» e nell'attività di ricerca e sviluppo che non si è mai fermata e che recentemente ha prodotto Sas9, una piattaforma di business intelligence, in cui confluisce la summa delle conoscenze e delle esperienze che Sas ha accumulato in questi trenta anni.

Le politiche dell'azienda, ricorda Zeigner, non contemplano il rilascio di dati economico-finanziari significativi, per cui è inutile chiedere dell'ebitda, anche se lo stesso Zeigner dà vaghe indicazioni circa una tendenza positiva, per affermare poi che, in fondo, per un'azienda indipendente non quotata, la cosa più importante è non avere bilanci in rosso ("ipotesi molto remota per Sas", sottolinea), zero debiti, capacità di autofinanziamento. Quello che si sa, invece, è che la società va ottimamente nell'area finance, bene nelle "life science", nel manufacturing, nella pubblica amministrazione, benino nei settori retail, telecom ed education. Una situazione che, a parte la conferma dell'area finance, in Italia vede invece le buone performance della pubblica amministrazione locale («ha disponibilità maggiori che in passato»), delle telecomunicazioni e delle utility che arrivano al 16 per cento. Risultati conseguenti allo sforzo che Sas ha fatto per costruire un'offerta adeguata a vari mercati verticali, come dire «intelligence per ogni settore». Alla base, come già detto, la piattaforma Sas9, che consente la gestione di performance, clienti, risorse umane, finanza, il rischio (un'area in netta crescita, secondo Zeigner), la supply chain, la governance dell'It. Con una particolarità: Sas9 unifica e integra in modo nativo tutti i processi e le fasi di business intelligence, evitando tutti gli scompensi di chi li gestisce con i fogli Excel e di chi crea processi non integrati di mostruosa complessità.

Ancora, Zeigner ricorda che questo è il risultato di sviluppo interno di tutte le competenze e le tecnologie, laddove invece altre aziende ricorrono ad acquisizioni per creare un'offerta integrata solo dopo qualche anno. Una direzione strategica importante per il 2006 è quello dell'integrazione dei dati (in cui entrano in gioco concetti complessi come la qualità del dato, Etl, migrazione dei dati, la loro sincronizzazione e "federazione") determinante per il successo della business intelligence. La soluzione di data integration si è recentemente arricchita di funzionalità che spaziano dall'analisi qualitativa dei sistemi sorgente alla raccolta dei dati e loro bonifica, dalla loro validazione e standardizzazione, fino alla trasformazione e movimentazione degli stessi. Le fasi possono essere batch o, e questa è una novità di rilievo, in tempo reale. Per il 2006, è previsto il lancio del nuovo Sas Forecast Server, che permette di prevedere la domanda di prodotti e servizi, programmare i piani di produzione e le scorte di magazzino, ottimizzare il rifornimento di Atm e distributori automatici, e altro ancora.