

tecnologia

Anche le utility chiedono business intelligence

La necessità di conoscere i propri dati è propria di tutte le aziende che devono essere più competitive. Come le utility. Ma non tutte hanno colto il vantaggio che può derivare dall'utilizzo di una piattaforma integrata di business intelligence. Ecco il punto di vista di Sas di David Mariotti Bianchi



Il mondo è un villaggio globale dove la comunicazione gioca un ruolo fondamentale. Qualcuno si spinge a dire che c'è una sovraesposizione degli individui a notizie, immagini, annunci. È innegabile che venga prodotta una quantità incredibile di informazione, che genera un'overdose di dati e conoscenze. Una ridondanza nella quale il corretto utilizzo e la buona lettura delle

«Il monitoraggio e l'analisi delle informazioni su clienti, fenomeni finanziari, dipendenti e fabbisogno di prodotti e servizi sono fattori chiave di successo»

informazioni diventa una necessità. Un bisogno che si avverte soprattutto nel mondo dell'impresa, dove avere un controllo su dati e statistiche può fare la differenza. Per questo uno degli strumenti aziendali che sta diventando indispensabile è la business intelligence (Bi), la capacità di utilizzare i dati di un'azienda e trasformarli in informazioni utili a supportare le strategie di vendita, marketing,

SAS

Software e servizi di business intelligence sono i settori in cui opera Sas. Oltre quarantamila aziende, private e pubbliche, utilizzano soluzioni Sas per migliorare le proprie prestazioni di business e incrementare la produttività analizzando enormi quantità di dati. Fondata nel 1976 a Cary (North Carolina) da Jim Goodnight, da sempre presidente della società, Sas investe il 24% del proprio fatturato in ricerca e sviluppo. È presente in 112 paesi con 10.122 dipendenti. In Italia dal 1987, conta oggi 349 dipendenti. Dal 1998 compare nella classifica annuale di Fortune delle "Cento migliori compagnie in cui lavorare".

La piattaforma Sas9

Sas9 è un'architettura di *enterprise business intelligence end-to-end* dotata di tecnologie integrate e innovative. Frutto di continui investimenti in R&D e risposte alle esigenze degli utenti, è caratterizzata da facilità d'uso, scalabilità, aderenza agli standard di mercato e interoperabilità. Sas9 ha il compito di omogeneizzare i dati provenienti dalle diverse aree aziendali, di accedere ai vari database ed Erp aziendali, integrarli e controllare la qualità dei dati presenti. La facilità d'uso ne permette la fruizione diretta anche ai non "addetti ai lavori".

risorse umane, analisi dei costi, pianificazione e consolidamento. Stiamo parlando della capacità di raccogliere i dati sparsi nei database aziendali, ripulirli e renderli disponibili alla persona giusta nel formato idoneo.

Per saperne di più abbiamo incontrato Nadia Mammarella, sales manager telco & utilities di Sas, società leader del settore di servizi di business intelligence, che offre la propria competenza alle aziende che vogliono migliorare il business e incremen-

finanziari, dipendenti o di tutti quegli elementi che determinano il fabbisogno di prodotto/servizio, sono fattori chiave di successo. Strumenti utili al manager d'azienda per indirizzare in tempo reale le azioni volte alla massima efficienza. La Bi supporta le aziende nell'ottimizzazione di tutti i processi, tanto di business quanto interni, e le rende competitive in un mercato deregolamentato.

Il mondo delle utility è caratterizzato da una forte deregulation. Quali

potrebbero essere le conseguenze di questa situazione?

Come è accaduto nelle tlc, anche per le utility assisteremo, in tutta probabilità, a una grande effervescenza in termini di offerta, alla creazione di nuove aziende e all'espansione nel nostro paese di aziende estere. Fino ad arrivare a un assestamento nel quale avranno la meglio solo quelle aziende che saranno in grado di offrire un servizio efficiente e competitivo.

In Italia il vantaggio competitivo da-

management il recupero del dato risulta piuttosto complesso. Un passo fondamentale per queste aziende è costruire l'unicità del dato, qualunque siano l'origine e la fonte, per poi analizzarlo. Esiste poi la categoria di aziende non ancora coinvolte in questi processi di M&a, dove l'utilizzo di una piattaforma integrata è necessario per la condivisione del dato unico aziendale da parte di tutte le funzioni interessate.

Quali sono le sfide attuali per il mercato delle utility?

Business intelligence: best practice internazionali

Dominion, uno dei più grandi produttori di energia degli Stati Uniti, utilizza Sas Risk dimensions per aumentare i propri profitti e gestire il calcolo del rischio nel suo mercato di riferimento.

Reliant Energy, azienda texana che fornisce elettricità, gas naturale e servizi a quattro milioni di clienti, desiderava fornire ai propri decision maker ventagli di informazioni che li mettessero in grado di rispondere in maniera appropriata e tempestiva alle richieste dei clienti. Necessità soddisfatta con l'implementazione di una intranet Sas.

ConocoPhillips Norway, impresa ubicata nel Mare del Nord. Il suo *core business* è l'estrazione e la distribuzione di gas. Utilizza la soluzione Sas Strategic performance management per mantenere elevati livelli di performance.

Entergy Solutions, società di Entergy corporation, fornisce energia e servizi ai clienti in tutto il Texas. Tiene sotto controllo le dinamiche di rischio con Sas Risk dimensions.

Sas9 è un'architettura di enterprise business intelligence end-to-end dotata di tecnologie integrate e innovative

tare la produttività analizzando enormi quantità di dati.

Dottressa Mammarella, può spiegarci in che modo la business intelligence può supportare le utility?

La necessità di conoscere i propri dati è diventata caratteristica di tutte quelle aziende che devono crescere in termini di competitività, proprio come è richiesto oggi al mercato delle utility. Il monitoraggio e l'analisi delle informazioni su clienti, fenomeni



Nadia Mammarella

to dal corretto utilizzo della Bi è compreso da tutte le aziende che potrebbero avvalersene?

Nelle aziende italiane che offrono servizi/prodotti è ben chiara la necessità di fare intelligence sui propri dati. Non è però sempre percepita la necessità di una piattaforma integrata a supporto della business intelligence. Per quelle aziende che vengono o si muovono verso processi di *merger & acquisition*, per il ma-

In particolare, la capacità di fare *upselling* e *cross selling* nelle realtà multiservizio e multiprodotto e quella di acquisire e mantenere nuova clientela, attraverso servizi efficienti e cura del cliente. La capacità di gestire tutte le risorse aziendali, spesso disomogenee. E la capacità di gestire con efficacia l'acquisizione dei beni da fornire, minimizzando i rischi finanziari legati allo stoccaggio e alla distribuzione. ■