

## TECNOLOGIA & BUSINESS



22 ottobre 2007

### **Zeigner: «Sas non è un fortino assediato»**

di Pino Fondati

Il mercato della business intelligence si semplifica, o, se preferite, si rafforza quello dell'Erp. Come è testimoniato dalle recenti acquisizioni di Hyperion da parte di Oracle, e di Business Objects da parte di Sap. E come testimoniano rumors ricorrenti (spesso senza fondamento) sulla vendita di Cognos, uno dei due grandi "pure player" rimasti. L'altro è Sas, che recentemente ha svolto a Milano il suo annuale meeting con clienti, partner e stampa, ribattezzato Sas Forum. Argomento del giorno i sommovimenti del mercato, di cui parliamo con Alessandro Zeigner, amministratore delegato e vice president per il sud Europa di Sas.

#### **Zeigner, prima Microsoft, poi Oracle e Sap. La business intelligence ha una grande appeal sulle grandi multinazionali del software. La cosa non vi preoccupa?**

Relativamente, perché, secondo me, la guerra è tra i due colossi dell'Erp. La scelta di Oracle di acquisire Hyperion ha l'obiettivo di una ulteriore espansione verso la clientela di Sap. La risposta di Sap è stata immediata e speculare: l'acquisizione di Business Objects consente infatti di acquisire clienti attivi nell'area di Oracle. In ogni caso, la confusione regna sovrana se è vero che solo qualche mese fa lo stesso Ceo di Business Objects aveva assicurato e rassicurato che la società non era assolutamente interessata a operazioni di takeover da parte di chicchessia, perché, queste erano le sue parole, i clienti preferiscono avere a che fare con una società indipendente. Inoltre, all'acquisizione di Business Objects, il mercato ha reagito negativamente, con le azioni di Sap in caduta e commenti poco lusinghieri sull'entità di un investimento che non sembra del tutto organico allo sviluppo della stessa azienda tedesca.

#### **Non crede invece che le operazioni siano coerenti con una visione tendenziale che vede l'Erp sempre più esteso, dotato cioè delle cosiddette "business applications", compresa la business intelligence, organicamente integrate? E che questo incrementi il valore della proposta commerciale di Sap e Oracle?**

Può darsi, ma non è così facile. Perché sotto il cappello della business intelligence spesso si fa passare di tutto, anche quello che con la business intelligence non c'entra. Voglio dire che le piattaforme dei nostri concorrenti acquisiti non dispongono di capacità analitiche avanzate, che Gartner prevede saranno richieste dal 90% delle società Global 2000 da qui al 2010. Capacità analitiche sulle quali Sas ha investito sin dalla sua nascita, che offre con la sua piattaforma e che arricchisce continuamente. Parlo di strumenti di revenue optimization, modelli predittivi, analisi statistiche, attività di forecasting, segmentazione comportamentale, simulazioni, e altro ancora.

#### **Non è possibile che tutte queste capacità possano essere acquisite a loro volta? Un esempio? Per quel che riguarda la revenue optimization, da lei citata, ci sono piccole società statunitensi specializzate.**

La storia dimostra che le piccole società di software, anche quelle dotate di un'ottima tecnologia, una volta acquisite tendono a perdere le loro capacità di sviluppo, che, è bene ricordarlo, sono strettamente legate al capitale intellettuale. Un capitale che il più delle volte si disperde all'interno delle grandi organizzazioni multinazionali, che mirano quasi esclusivamente a realizzare economie di scala. Questo dimostra ancora una volta che la cultura del dato, come quella posseduta da Sas, fatta di storia, conoscenza, cervelli, non si può acquisire con una semplice operazione di shopping. La forte fidelizzazione della nostra clientela, e gli investimenti in ricerca e sviluppo tendenti a primeggiare nel mondo delle analytics stanno lì a dimostrare la validità della nostra proposta.

**Come reagisce Sas a un'invasione di campo così massiccia?**

Sas non si chiude certo in un angolino, ma porta avanti le linee strategiche già decise: la globalizzazione della società, le applicazioni verticali, l'estensione delle partnership con il canale e con i system integrator (Accenture sta facendo crescere al suo interno practice di Sas), la penetrazione nel segmento delle piccole e medie imprese. Recentemente, abbiamo annunciato l'integrazione diretta delle nostre tecnologie e soluzioni analitiche con i più diffusi database relazionali, per cui al momento abbiamo siglato a una partnership con Teradata. Dal punto di vista tecnologico, inoltre, siamo impegnati entro la fine del 2008 a supportare l'innovazione con architetture Soa per abilitare la business intelligence in tempo reale, più algoritmi analitici, più efficienza nella gestione di grandi volumi di dati, maggior usabilità per tutte le tipologie di utenti.

**Insomma, Sas non si sente dentro un fortino assediato?**

No, per la semplice ragione che non credo Sap e Oracle vogliano portare la battaglia sul terreno proprio di Sas. Nel prossimo futuro, saranno troppo impegnati a farsi la guerra tra di loro.

**Non è possibile neanche ipotizzare la vendita di Sas nel breve-medio periodo?**

Credo proprio di no.