

## CONSOLIDAMENTO NEL MERCATO DELLA BUSINESS INTELLIGENCE RIACCESO IL DIBATTITO TRA SISTEMI APERTI E SISTEMI CHIUSI

### UNA BATTAGLIA IN ATTO

Nel corso del 2007 sono state annunciate acquisizioni e fusioni nell'ambito della Business Intelligence per oltre 15 miliardi di dollari. Queste acquisizioni hanno riaperto il dibattito su uno dei principali temi legati al software per le imprese – se sia meglio approvvigionarsi da più fornitori indipendenti oppure da pochi.

Negli ultimi 15 anni, il mercato della BI è stato ben servito da molti fornitori che hanno offerto soluzioni basate su sistemi aperti, realizzate per operare con una vasta gamma di database, sistemi operativi, web server, application server e portali. Nel corso del tempo, più di 50 produttori di piattaforme di BI si sono affacciati su questo mercato, ciascuno con idee e soluzioni innovative in grado di rispondere alla rapida evoluzione delle necessità del business.

Con il completamento delle acquisizioni annunciate, rimarranno solamente sette fornitori significativi: MicroStrategy, IBI, IBM, Microsoft, Oracle, SAP e SAS. Di essi, solamente tre - MicroStrategy, SAS e IBI - rimarranno indipendenti, con una focalizzazione sulla BI e su soluzioni basate su sistemi aperti. I rimanenti fornitori di BI, come parte di società di software “conglomerate”, opereranno negli ambienti più protetti e chiusi delle proprie case madri.

Le contrastanti dinamiche delle soluzioni di BI contrappongono “sistemi aperti contro sistemi chiusi” generando nuove problematiche per quei clienti che si troveranno a effettuare le proprie scelte di BI. Le loro decisioni di acquisto saranno basate su scelte *best-of-breed* rispetto a *all-in-one*, sul controllo dei fornitori rispetto alla dipendenza da essi, sull'innovazione rispetto all'integrazione.

Nel nuovo panorama della BI c'è abbastanza spazio sia per le soluzioni di BI basate su sistemi aperti sia per quelle proprietarie. Saranno quindi i requisiti business e tecnici delle aziende a dettar legge, a seconda che esse scelgano sistemi di BI proprietari o basati su sistemi aperti.

### IL CONSOLIDAMENTO CAMBIERÀ IL MERCATO DELLA BI

Nel corso del 2007 Hyperion è stata acquisita da Oracle; Business Objects si è accordata per essere comprata da SAP e Cognos ha accettato di essere acquisita da IBM. Le acquisizioni di questi fornitori indipendenti da parte di venditori di software “conglomerati” avranno come principale effetto quello di creare un maggior numero di software proprietari basati su sistemi chiusi.

#### C'è un mercato per soluzioni di BI basate su “sistemi chiusi”

Alcune società e CIO preferiscono essere “devoti e fedeli” clienti IBM, Oracle, Microsoft o SAP, indirizzando gli acquisti unicamente verso soluzioni basate su sistemi chiusi. I fornitori come Business Objects, Cognos e Hyperion offriranno nuove e semplici proposizioni a questi clienti, che da venditori indipendenti non erano in grado di indirizzare.

#### C'è anche un mercato molto attivo per le soluzioni di BI basate su “sistemi aperti”

Allo stesso modo, continuerà a esistere un mercato per le soluzioni di BI basate su sistemi aperti, dove le aziende metteranno insieme quelle tecnologie *best-of-breed* che meglio si adattano alle esigenze delle proprie organizzazioni. Infatti, le soluzioni basate su sistemi aperti hanno dominato nel passato gli acquisti nel mercato della BI.

Negli anni '90 molte società hanno acquistato database Oracle poiché compatibili con molte piattaforme, diversamente dai database IBM, HP, DEC, Unisys e Tandem. Molte società hanno acquistato strumenti di ETL da fornitori di sistemi aperti come Informatica e Ab Initio, anche se i venditori conglomerati hanno consolidato il mercato dell'ETL quando Business Objects ha acquisito Acta, Oracle ha comprato Sunopsis e IBM ha acquisito Ascential. Oggi parecchie aziende stanno considerando la possibilità di acquistare database Teradata, Netezza e HP, anziché Oracle e IBM.

#### Business Objects, Cognos e Hyperion usciranno dal mercato della BI basata su sistemi aperti

Col tempo Business Objects, Cognos e Hyperion gradualmente usciranno dal mercato della BI basata su sistemi aperti, con il progressivo assorbimento delle loro culture e tecnologie aziendali nell'orbita proprietaria delle nuove case madri. Per essere credibile nel mercato dei sistemi aperti, un fornitore si deve impegnare a

ottimizzare la propria tecnologia in modo possa operare con le tecnologie di molti altri fornitori, pertanto deve avere garantito l'accesso a tali tecnologie.

Mentre la maggior parte dei fornitori conglomerati dichiarano di voler rimanere aperti e ottimizzati per le altre tecnologie, è irrealistico aspettarsi una continua apertura e ottimizzazione tra i loro software. È irrealistico aspettarsi che gli strumenti di BI di Oracle siano ottimizzati per il database DB2 di IBM o che il personale tecnico di Oracle sia adeguatamente addestrato per risolvere problematiche complesse di performance tra OBIEE di Oracle e DB2 di IBM. La stessa cosa tra gli strumenti di IBM e il database Microsoft SQL Server, o quelli di SAP e il DBMS di Oracle. Queste accoppiate sono semplicemente in naturali. Ci saranno centinaia di piccoli o grandi impedimenti che non consentiranno ai fornitori concorrenti di lavorare bene insieme.

I fornitori indipendenti di BI assumeranno un ruolo rilevante nella maggior parte delle competizioni sulla BI  
Emergerà un nuovo processo di selezione degli strumenti di BI. Le società con forti investimenti IBM, Oracle, SAP o Microsoft faranno una di queste due cose: 1) Acquisiranno tutto il loro software dal loro fornitore conglomerato preferito senza alcuna analisi comparativa, oppure 2) ne confronteranno l'offerta con quella di uno dei fornitori indipendenti più importanti del mercato. **Ciò essenzialmente escluderà i fornitori di BI prima indipendenti dal competere su clienti che oggi già appartengono ad altri fornitori conglomerati.**

Questo lo scenario:

- I clienti di IBM non inviteranno Business Objects, Oracle o Microsoft a competere ma compareranno Cognos con MicroStrategy o con un altro fornitore indipendente.
- I clienti di Oracle non inviteranno Cognos, Business Objects o Microsoft a competere ma compareranno OBIEE con MicroStrategy o con un altro fornitore indipendente.
- I clienti di Microsoft SQL Server non inviteranno Cognos, Business Objects o Oracle a competere ma compareranno Performance Point BI con MicroStrategy o con un altro fornitore indipendente.

L'effetto del consolidamento del mercato della BI sarà quello di escludere Business Objects, Cognos o Hyperion da molti cicli di vendita là dove precedentemente sarebbero stati considerati.

#### **LE LINEE DELLA BATTAGLIA SONO TRACCIATE:**

##### **STRATEGIA SISTEMI APERTI CONTRO STRATEGIA SISTEMI CHIUSI**

Nel mercato del software di BI, le linee della battaglia sono ora chiaramente tracciate. La battaglia non è tra MicroStrategy e IBM/Cognos o MicroStrategy e SAP/Business Objects. La battaglia è tra innovazione basata su sistemi aperti e la convenienza della single source. MicroStrategy e altri fornitori indipendenti di tecnologie di BI, ETL e DBMS credono che molti CIO sceglieranno i sistemi aperti per lo stesso motivo che li ha mossi nel passato:

#### **Sistemi aperti**

Best-of-breed  
Libertà di scelta  
Controllo sui fornitori  
Innovazione

#### **Sistemi Chiusi**

All-in-one  
Architettura predefinita  
Dipendenza dal fornitore  
Integrazione

#### **IL MERCATO DELLA BI CONTINUA AD AVER BISOGNO DI FORNITORI INDIPENDENTI DI SISTEMI APERTI**

C'è un alto valore nella libertà di scelta offerta dai sistemi aperti

I CIO hanno a lungo utilizzato le loro professionalità e conoscenze per assemblare soluzioni di BI che non li costringessero a legarsi a un unico fornitore. La libertà di scelta fornisce ai CIO indubbi benefici, come la possibilità di ottenere i migliori prezzi dai loro fornitori e la flessibilità di cambiare componenti software qualora sia necessario. La libertà di scelta inoltre forza i fornitori a un'elevata reattività alle richieste dei clienti, poiché nei sistemi aperti qualsiasi fornitore può essere rimpiazzato da un altro.

#### I mercati basati su sistemi aperti indirizzano un'innovazione prolungata e più veloce

La BI è lontana dall'essere una *commodity*, come alcuni osservatori del mercato hanno dichiarato. Per raggiungere il suo pieno potenziale, essa richiede ancora un'innovazione senza ostacoli, rapida e agile. I fornitori indipendenti di sistemi aperti hanno infatti tutto da guadagnare dal proporre un'agenda tecnologica innovativa, in quanto non godono di una sicurezza di posizione assicurata dall'appartenenza a un network conglomerato ma hanno anzi tutto da perdere se sono lasciati indietro nella corsa all'innovazione.

#### I conglomerati hanno la necessità di muoversi più lentamente

Anche qualora i conglomerati volessero muoversi velocemente, l'inerzia organizzativa ne previene i movimenti rapidi. In grosse società, molti parti dell'organizzazione hanno la necessità di procedere in modo coordinato con le componenti tecnologiche in aree come quella dei rilasci di prodotto, della formazione delle vendite, dei programmi di marketing e delle partnership. I centri di potere politico, le scelte tecniche, il personale, i precedenti investimenti e la base installata sono elementi importanti che entrano nel processo decisionale del conglomerato. Una lunga lista di società ha mostrato una significativa innovazione e una certa presenza sul mercato prima di essere acquisite da un conglomerato. Ne sono un esempio Informix assorbita all'interno di IBM; Acta acquisita da Business Objects; Brio comprata da Hyperion; Ascential acquisita da IBM, Peoplesoft/JDE/Retek comprati da Oracle.

### **I FORNITORI CONGLOMERATI NON POSSONO SERVIRE IL MERCATO DELLA BI DEI SISTEMI APERTI**

L'obiettivo dei fornitori conglomerati è di mantenere uno stretto controllo dei clienti e di vendere ai clienti tutto quanto è presente nel proprio listino. Essi non hanno interesse a creare un'arena competitiva nella quale far entrare altri conglomerati e altri fornitori di sistemi aperti. Da un lato i conglomerati di sistemi chiusi sosterranno la possibilità di essere utilizzati in soluzioni aperte, mentre dall'altro i loro componenti tecnologici funzioneranno al meglio solo se utilizzati con le tecnologie complementari delle loro case madri.

#### La tecnologia dei sistemi chiusi di BI sarà ottimizzata per essere utilizzata con altre tecnologie all'interno di silos chiusi

Nonostante il marketing dica il contrario, è inevitabile che le priorità di sviluppo di componenti di sistemi chiusi saranno influenzati dalle richieste di interoperabilità con i software presenti nei medesimi sistemi chiusi. È inevitabile che:

- La tecnologia di Business Objects funzionerà meglio con le applicazioni di SAP che con quelle di Oracle
- La tecnologia di Cognos funzionerà meglio con DB2 di IBM che con Oracle
- La BI di Oracle funzionerà meglio con DBMS di Oracle che con SQL Server di Microsoft
- La BI di Microsoft funzionerà meglio con SQL Server che con DB2 di IBM

I conglomerati hanno bisogno di creare ottimizzazioni all'interno dei propri sistemi chiusi oppure non avranno una loro *value proposition* tecnologica da offrire ai clienti, piuttosto che basare tutto sulla convenienza d'acquisto. Infatti, la prova che i conglomerati stanno facendo ottimizzazioni all'interno dei loro sistemi chiusi è tanto più evidente quanto più velocemente pubblicano "roadmap tecnologiche" subito dopo le loro acquisizioni. Queste roadmap riguardano l'integrazione con i loro sistemi, non l'innovazione, nonché l'inserimento delle tecnologie appena acquisite nel loro disegno globale che ha come scopo il dominio dell'agenda tecnologica.

#### L'integrazione tra le tecnologie di differenti conglomerati diverrà sempre meno funzionale

C'è una naturale barriera tra le società di software conglomerate poiché competono negli stessi mercati: DBMS, applicazioni e middleware. Queste barriere ostacolano la capacità dei conglomerati di integrare le loro tecnologie. Per esempio, è improbabile che Oracle e IBM mettano in comune i loro piani di sviluppo dei DBMS solamente per consentire ai rispettivi prodotti di BI di integrarsi meglio. Allo stesso modo Oracle e SAP difficilmente metteranno in comune i loro piani applicativi così come Microsoft e IBM difficilmente metteranno in comune i piani di DBMS e dei portali.

Dall'altra parte, i fornitori indipendenti e i fornitori di sistemi aperti sono visti molto positivamente dai conglomerati poiché quanto più produttori indipendenti supportano le attività strategiche dei conglomerati (DBMS, middleware, applicazioni), tanto più fortemente i conglomerati potranno competere tra loro. Questa dinamica è utilizzata da Microsoft, Oracle, IBM, HP e SAP da molto tempo, e le recenti acquisizioni di BI non la stanno modificando.

## MICROSTRATEGY STABILISCE LO STANDARD DELLA BI PER IL SUPPORTO ALLE SOLUZIONI BASATE SU SISTEMI APERTI

Con il completamento delle acquisizioni annunciate, MicroStrategy diventerà leader di mercato come fornitore indipendente. Come leader, MicroStrategy avrà la responsabilità di stabilire e mantenere i più alti standard di flessibilità per l'interoperabilità dei sistemi aperti. Ci sono tre livelli di supporto ai sistemi aperti, tutti supportati da MicroStrategy.

### 1. MicroStrategy è certificata per lavorare con un'ampia gamma di componenti di sistemi aperti.

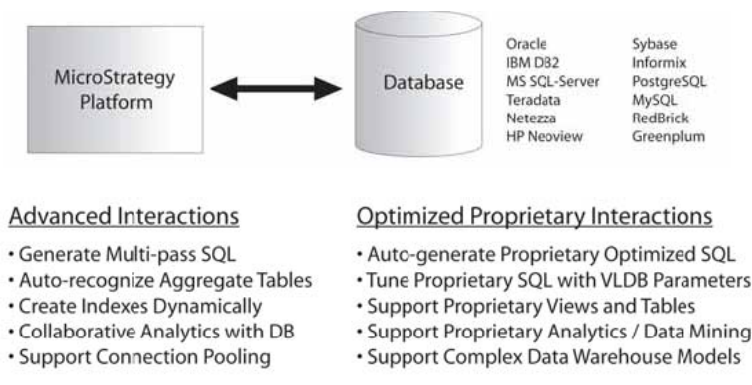
Il livello minimo di supporto atteso da un fornitore di sistemi aperti è la compatibilità tecnica con il più alto numero di partner e fornitori di software complementare, con cui MicroStrategy mantiene strette relazioni. Il nostro obiettivo è dare ai nostri clienti la massima libertà nel creare i loro sistemi di BI, assicurando allo stesso modo buone prestazioni e operazioni stabili. Nei propri laboratori, MicroStrategy conduce collaudi rigorosi per certificare ciascuna delle seguenti tecnologie e per rilasciare nuove funzionalità della propria piattaforma di BI. Allo stesso modo il supporto tecnico di MicroStrategy è perfettamente istruito per risolvere qualsiasi problematica.

<b>Sistemi Operativi 32-bit</b>	Windows 2000, Windows 2003
<b>Sistemi Operativi 64-bit</b>	IBM AIX, HP HP-UX, SuSE Linux, Redhat Linux, Oracle Linux, Sun Solaris
<b>Processori 32-bit</b>	Intel/AMD x86 compatible
<b>Processori 64-bit</b>	IBM Power, Intel Itanium, Sun Sparc, Intel/AMD x86-64
<b>Sicurezza</b>	Microsoft Active Directory, Novell NDS eDirectory, Sun One Directory Server, OpenLDAP Server
<b>Web application server</b>	Microsoft IIS, IBM WebSphere, Sun Java System, Open Source Apache/Tomcat, Oracle Application Server, BEA WebLogic
<b>Browser web</b>	Microsoft IE, Open Source Firefox, Open Source Mozilla, Apple Safari, Netscape
<b>Portali aziendali</b>	Microsoft SharePoint, IBM WebSphere, SAP NetWeaver, BEA WebLogic
<b>Database relazionali (SQL)</b>	Microsoft SQL Server, IBM DB2, Oracle, Teradata, Sybase, Informix, Netezza, HP Neoview, PostgreSQL, MySQL, Red Brick, Greenplum, ANSI-92 databases
<b>Database multidimensionali (MDX)</b>	Microsoft Analysis Services, Oracle Hyperion Essbase, SAP NetWeaver BI
<b>Tecnologie EII</b>	IBM Information Integrator, Oracle Transparent Gateway
<b>Integrazione con strumenti di Data Mining</b>	SAS, SPSS, KXEN, Angoss
<b>Microsoft Office</b>	Excel, Word, PowerPoint, Outlook

### 2. MicroStrategy dispone di ampie ottimizzazioni personalizzate verso i componenti di sistemi aperti

Il secondo livello di supporto che distingue la qualità di un fornitore di sistemi aperti è il livello di ottimizzazioni personalizzate presenti nella propria tecnologia riguardanti altri prodotti complementari di sistemi aperti. Queste ottimizzazioni si avvantaggiano delle peculiarità dei componenti di sistemi aperti complementari e automaticamente consentono di esaltarne i punti di forza e mitigarne quelli di debolezza.

Nella BI le ottimizzazioni più importanti riguardano l'interazione tra la piattaforma di BI e il database. Le ottimizzazioni più importanti della BI riguardano l'interazione tra la piattaforma di BI e il database, e ottenere una risposta in 20 secondi piuttosto che in mezzo secondo può fare la differenza tra un prodotto e un altro. MicroStrategy include molte di queste ottimizzazioni per i più conosciuti DBMS.



MicroStrategy dimostra il proprio impegno nel mantenere l'eccellenza nei sistemi aperti anche grazie a questo elevato numero di interazioni e di ottimizzazioni. Fornire al mercato ottimizzazioni per sistemi aperti richiede un'architettura e un'ingegnerizzazione superiore, che necessita una costante attenzione agli sviluppi dei partner tecnologici.

MicroStrategy partecipa ai programmi beta dei suoi numerosi partner, in modo da avvantaggiarsi degli ultimi sviluppi disponibili sul mercato. Il CTO di MicroStrategy partecipa a sessioni congiunte di pianificazione con i CTO dei partner, ottenendo che le nuove funzionalità siano sincronizzate con quelle degli altri componenti dell'ecosistema di BI.

### 3. MicroStrategy è progettata per consentire uno scambio semplice di componenti di sistemi aperti

L'ultimo gradino per ottenere l'eccellenza nei sistemi aperti è quello di consentire ai clienti di scambiare un componente tecnologico con un altro. Senza un'attenzione specifica a questa possibilità, le società possono rimanere "chiusi" all'interno dei propri sistemi aperti, come avverrebbe utilizzando sistemi chiusi proprietari di fornitori conglomerati. MicroStrategy ha indirizzato questo problema strutturando la propria architettura con adeguati livelli di astrazione che consentano una facile sostituzione di componenti.

**Modifica della tecnologia del database:** Le aziende periodicamente esaminano DBMS alternativi per il loro data warehouse. In particolare, i recenti miglioramenti tecnologici dei database di Teradata, Netezza, HP e Sybase offrono prestazioni interessanti rispetto ai più tradizionali RDBMS di Oracle, IBM e Microsoft. Quando in un sistema basato su MicroStrategy il database viene sostituito, MicroStrategy automaticamente si adatta al nuovo DBMS:

- Nessuna modifica ai report – gli utilizzatori vedono ed eseguono i medesimi report precedentemente utilizzati
- Nessuna modifica ai metadati – gli sviluppatori non hanno bisogno di adattare alcun metadato
- Nessuna modifica all'interfaccia utente – gli utilizzatori e gli sviluppatori non percepiscono la differenza
- Nessun cambiamento nell'amministrazione del sistema – gli amministratori non percepiscono la differenza
- Nessun cambiamento agli script dei comandi – tutti gli script dei comandi automatizzati funzionano allo stesso modo
- Nessun cambiamento nelle performance di autenticazione e di analisi
- Nessun cambiamento nelle impostazioni di governo del sistema
- Le analisi si giovano automaticamente delle caratteristiche native del nuovo DBMS
- Il codice SQL è ottimizzato in modo automatico per il nuovo DBMS
- La sicurezza impostata a livello di database viene adottata in modo automatico per il nuovo DBMS

**Passare a una BI a 64-bit:** Una delle nuove frontiere della business intelligence è quella offerta dai sistemi operativi a 64-bit (UNIX, Linux e Windows64). Poiché MicroStrategy è basato su un singolo codice compilato in base agli specifici sistemi operativi, passare da Windows 32-bit a qualsiasi sistema operativo a 64-bit certificato da MicroStrategy è un'operazione che avviene senza problemi. Non sono necessari modifiche a report, metadati, analisi, interfacce utente, amministrazione, script di comandi, operazioni, SQL o sicurezza. Con MicroStrategy, la migrazione può avvenire durante la notte e la mattina seguente l'unica cosa che gli utilizzatori noteranno saranno le risposte più veloci.

**Modificare la tecnologia Web:** Web server, application server, JDK e browser sono sottoposti a continue modifiche da parte dei più importanti fornitori. Poiché l'interfaccia utente di MicroStrategy è disponibile sia in J2EE che in .NET, questa è interamente portabile su qualsiasi tecnologia web. Inoltre, poiché utilizza AJAX Web 2.0, lavora in maniera identica con tutti i più popolari browser.

**Aggiungere Portali Aziendali:** I portali aziendali di IBM, Microsoft, SAP, Oracle e BEA stanno assumendo un'importanza sempre maggiore. Le aziende vogliono utilizzare le proprie applicazioni web attraverso il portale aziendale, comprese le loro applicazioni di BI basate su web. MicroStrategy fornisce un'integrazione nativa con i maggiori portali web, quindi i medesimi report e cruscotti aziendali sono accessibili attraverso di essi e tutta l'interattività disponibile per i report nell'interfaccia nativa di MicroStrategy sono implementabili attraverso portlet nativi.

**Aggiungere Database multi-dimensionali:** molte aziende vogliono utilizzare lo standard MDX disponibile all'interno di Microsoft Analysis Service, Hyperion Essbase e SAP NetWeaver BI. La piattaforma di MicroStrategy traduce la struttura di database multi-dimensionali in metadati, esattamente come fa per i tradizionali database relazionali. I report sono progettati nello stesso modo, gli utenti li eseguono allo stesso modo e vi interagiscono con le medesime modalità.

**Flessibilità del rendering:** MicroStrategy ha ottimizzato il proprio motore di rendering per fornire agli utenti e agli sviluppatori una flessibilità illimitata di visualizzazione. MicroStrategy consente agli utilizzatori di selezionare in modo nativo il rendering desiderato, incluso HTML, Flash, PDF, Excel, PowerPoint, Word e Outlook, ogni volta che viene lanciato un report.

#### **MICROSTRATEGY FORNISCE SOLUZIONI APERTE DI BI ALLE PIÙ GRANDI AZIENDE INTERNAZIONALI**

MicroStrategy è ben posizionata per giocare appieno il suo ruolo come principale fornitore di sistemi aperti di BI. MicroStrategy può supportare le necessità di BI sia di piccole sia di grandi aziende grazie a:

**Robustezza finanziaria:** MicroStrategy ha una solida situazione finanziaria. Con migliaia di clienti nel mondo, una capitalizzazione di mercato superiore al miliardo di dollari, un fatturato che supera i 300 milioni di dollari e forse il più alto profitto del settore, MicroStrategy possiede la stabilità finanziaria per rimanere indipendente.

**Risorse e propositi:** MicroStrategy ha la dimensione e le giuste prerogative per supportare gli sviluppi della BI delle più grandi aziende presenti sul mercato. MicroStrategy è presente con propri uffici in oltre 40 città in 23 nazioni del Nord e Sud America, Europa, Africa, Asia e Australia.

**Focalizzazione sulla BI:** MicroStrategy opera solo nella Business Intelligence. Tutti, dal CEO fino ai junior product manager, lavorano ogni giorno sulla BI. I nostri CEO, COO, CTO e VP Vendite hanno cominciato la loro carriera come professionisti nella BI. Essi conoscono e comprendono il valore di ciascuna delle peculiarità del nostro software, così come conoscono i nostri clienti e le sfide affrontate nelle iniziative di BI. Non è possibile incontrare executive con queste peculiarità e conoscenza in una società di software conglomerata.

**Architettura organica/scalabile:** La nostra esclusiva tecnologia, organicamente strutturata e scalabile, fa di MicroStrategy una piattaforma adatta per gli sviluppi delle più piccole ma anche delle più grandi aziende del mercato. La struttura della nostra architettura ci ha consentito di ottimizzare costantemente il software e quindi di fornire i più elevati livelli di scalabilità delle prestazioni con il minimo numero di risorse IT (personale e hardware).

**Eccellenza nel supporto tecnico:** MicroStrategy riceve continuamente i più alti punteggi nel mercato della BI per la qualità del suo supporto tecnico. Noi forniamo supporto tecnico 24 x 7 in nove lingue attraverso otto centri di supporto tecnico dislocati in varie parti del mondo.

**Focalizzazione nella R&S:** Più del 20% del nostro personale è dedicato alla Ricerca e Sviluppo. La maggior parte della nostra R&S è condotta da un unico, integrato gruppo di persone presenti nella nostra casa madre di McLean, Virginia. I nostri ingegneri e architetti alla guida del gruppo sono tra i più rispettati nel loro ambito e ricoprono questa posizione in MicroStrategy in media da 12 anni. Siamo costantemente impegnati a garantire l'innovazione e a soddisfare le necessità delle più sofisticate applicazioni di BI dei nostri clienti.

### **IMPEGNO VERSO I NOSTRI CLIENTI**

MicroStrategy si impegna a fornire a livello mondiale la miglior architettura, i migliori prodotti e il miglior servizio ai propri clienti. L'architettura di MicroStrategy fornisce ai clienti i benefici derivanti da applicazioni di BI realizzate con il minimo sforzo, mentre i nostri prodotti garantiscono quotidianamente agli utilizzatori e agli amministratori IT ampie ricerche su qualsiasi dato. Ci siamo specializzati in una BI estremamente sofisticata, l'unica adatta a organizzazioni con un vasto numero di dati e con molti utilizzatori con esigenze di analisi sofisticate.

MicroStrategy ha mantenuto una forte focalizzazione su questo mercato, ottenendo migliaia di clienti leader nel loro settore. Noi continuiamo inesorabilmente a migliorare la nostra tecnologia e fornire ai clienti un'esperienza superiore. Integriamo questa tecnologia con una gamma completa di servizi di formazione e di consulenza per garantire ai nostri clienti l'ottenimento dei più alti ritorni dei loro investimenti in business intelligence.

*Copyright ©2007. Tutti i diritti riservati. MicroStrategy Incorporated*