

SAP-Business Objects, che cosa ne pensano due concorrenti

Un'operazione più tattica che strategica, che può pesare sugli utenti, secondo MicroStrategy e SAS

L'acquisizione di Business Objects da parte di SAP per quasi sette miliardi di dollari, dopo quella di Hyperion da parte di Oracle all'inizio dell'anno, modifica l'assetto dell'offerta di software per la business intelligence molto più drasticamente del lento consolidamento che da un paio d'anni caratterizza questo mercato.

Innanzitutto perché i fornitori indipendenti (o "pure play") di un certo peso restano tre: SAS, Cognos e MicroStrategy,

come anche sull'esito che essa avrà per gli utenti di quest'ultima.

Pur consapevoli del valore di marketing che questi rilievi possono avere per le società che li esprimono, riportiamo alcune considerazioni che possono rivelarsi utili per valutare le future mosse di SAP.

MicroStrategy considera l'acquisizione di Business Objects per certi versi inevitabile, ma ritiene che SAP l'abbia decisa in fretta, con una mossa difensiva, e individua dei rischi per i clienti di BO.

Precisamente, la crescita per acquisizioni di quest'ultima ha dato vita, secondo MicroStrategy, a un'offerta di prodotti "molto frammentata, poco scalabile e integrata"; e ha costretto BO a competere nel mercato della BI dipartimentale e delle PMI con Microsoft e varie startup, e sul mercato delle soluzioni di "budgeting, planning & forecasting" con prodotti più consolidati, come quelli di Hyperion (oggi di Oracle), Aday-

tum (oggi di Cognos) e di alcuni ERP vendor. La perdita di focus di Business Objects sarebbe dimostrata dai risultati di vendita delle licenze nell'ultimo trimestre (+1%, quando quasi tutti i competitor sono cresciuti a due cifre, ndr).

E proprio il profit/revenue warning lanciato da BO per il Q3 avrebbe avuto un peso determinante sulla decisione di SAP di comprarla, per timore che si facessero avanti i concorrenti. Che sia stata una

Probabilmente Business Objects dovrà focalizzarsi su SAP BI e sui data warehouse di fascia alta e i cambiamenti di architettura comporteranno difficili migrazioni per gli utenti

scelta difensiva, non determinata da una strategia ponderata abbastanza a lungo, sarebbe dimostrato, secondo MicroStrategy, anche dal fatto che due mesi prima SAP aveva comprato Outlooksoft, la cui tecnologia tra l'altro compete direttamente con la linea Carthesis di BO.

Inoltre MicroStrategy ritiene che potendo scegliere di ottimizzare la propria tecnologia

warehouse di fascia alta.

Quanto ai rischi per i clienti, MicroStrategy ritiene che i cambiamenti di architettura necessari a supportare in modo integrato la suite SAP possano comportare difficili migrazioni per gli utenti di BO, a breve distanza dall'ultima migrazione alla release 2 della suite Business Object XI ("alcuni clienti hanno impiegato due anni dall'arrivo del

Il parere di SAS

(o.f.) Abbiamo chiesto a Walter Lanzani, direttore marketing di SAS Italia, quale impatto l'acquisizione SAP-Business Objects potrebbe avere sugli equilibri del mercato della BI. "La domanda da farsi è: quanto le acquisizioni di SAP e Oracle sono dettate da un impegno tecnologico e non da esigenze di posizionamento di mercato, per esempio in quello delle PMI? L'impressione è che gli ultimi movimenti che si sono verificati nel mercato della business intelligence siano stati dettati dalla ricerca di tecnologie capaci di colmare alcune lacune dell'offerta. E che SAP abbia comprato BO perché il suo Business Information Warehouse non è molto apprezzato dai clienti. Inoltre gli utenti di BO dovranno tenere conto che le risorse destinate all'evoluzione tecnologica dei prodotti, per almeno due anni saranno in gran parte assorbite dall'integrazione".

solo per un'architettura (data la complessità degli ambienti software enterprise di oggi) e dovendo dare priorità al supporto delle soluzioni e degli utenti di SAP, probabilmente Business Objects dovrà focalizzarsi su SAP BI e sui data

prodotto sul mercato"). Queste migrazioni riguarderanno direttamente gli utenti dei prodotti che SAP deciderà di integrare con i suoi, ma rischia di avere un impatto anche sugli altri, in quanto l'integrazione distoglierà risorse per la loro evoluzione tecnologica.

Infine, la società di Michael Saylor sottolinea alcune differenze di cultura aziendale che potrebbero ostacolare l'integrazione tra SAP e Business Objects: "La prima è fondamentalmente una società di applicazioni, la seconda una società di piattaforme che dovranno essere asservite alle applicazioni SAP per il semplice fatto che queste generano un fatturato che è diverse volte quello di BO". Inoltre SAP ha una cultura enterprise ed è abituata a lavorare con CIO e vertici aziendali, mentre i commerciali e i tecnici di Business Objects sono abituati a lavorare a livello di divisione. [cwi]

SCENARI DI MERCATO

FATTURATI A CONFRONTO

Ricavi in dollari nell'ultimo esercizio fiscale (crescita rispetto all'anno prima)

SAS	1,9 miliardi (+13%)
Cognos	979 milioni (+12%)
MicroStrategy	314 milioni (+14%)

tegy, in ordine di fatturato (vedi tabella). Sia SAS che MicroStrategy esprimono dei dubbi sulla natura strategica e sull'impegno tecnologico dell'operazione SAP-Business