



Anche per **Marco Santorsola**, responsabile vendite indirette di **Microstrategy** (realtà anch'essa priva di distributori perché ritiene che le tecnologie di Bi di fascia medio-alta non si prestano molto a una modalità second tier), l'Smb non è una novità: «I grossi cambiamenti rivolti all'Smb si sono già concretizzati nel corso del 2006. Un esempio su tutti: abbiamo rilasciato un listino dedicato che risulta essere di circa il 50% più basso di quello standard». Sarà il mercato a decidere se una riduzione di prezzo sarà determinante per vincere la competizione.

