

La nuova scacchiera del mercato

di Carlo Cremona

AL DI LÀ DELLE RISPETTIVE DICHIARAZIONI DI LEADERSHIP, CERCHIAMO DI CAPIRE COME STANNO MUTANDO I RAPPORTI DI FORZA E QUALI POSIZIONAMENTI STANNO INDIRIZZANDO I PRINCIPALI PLAYER DEL SEGMENTO DELLA BUSINESS INTELLIGENCE. GIRO DI OPINIONI TRA LE AZIENDE

Secondo **Gartner** il fatturato cumulativo dei vendor di soluzioni software per la Business Intelligence (Bi) ha toccato nel 2007 i 5,2 miliardi di dollari, che dovrebbero diventare 5,8 nel 2008, per raggiungere i 7,7 nel 2012, con un tasso di crescita composto annuo pari all'8,1%. Una crescita solida dunque, superiore a quella dell'It nel suo complesso - che nello stesso periodo dovrebbe aggirarsi attorno al 5,5% - ma inferiore a quella che si potrebbe forse avere in assenza di due fenomeni che hanno invece già incominciato ad influire in modo significativo su questo particolare mercato.

Innanzitutto il suo consolidamento - culminato con l'acquisto da parte di **Oracle**, **Sap** e **Ibm**, di tre dei maggiori player indipendenti del settore, **Hyperion**, **Business Objects** e **Cognos** - e poi la sua rapida 'commoditization', alla quale viene ormai attribuita buona parte delle motivazioni che hanno convinto le aziende acquisite ad accettare le offerte dei loro acquirenti. 'Commoditization' a sua volta culminata, almeno simbolicamente, con l'ingresso di **Microsoft**, il maggior vendor mondiale di 'commodity software', nel settore dei leader del quadrante magico di Gartner dedicato alle piattaforme per la Bi.

Fenomeni che stanno sicuramente dando una forte scossa al mercato della Bi e del Performance Management (Pi), al punto tale da far dire a un analista autorevole come Andreas Bitterer, Vice President Research di Gartner: "Questa è la fine della Bi come la conosceamo".

E così ZeroUno ha invitato sette delle aziende che compaiono nel quadrante magico di cui sopra, più un'ottava - già leader in quello dedicato al Data Warehousing ma che potrebbe presto entrare anche in quello della Bi - a una tavola rotonda 'virtuale', per cercar di capire se la valutazione di Bitterer è effettivamente condivisibile e, più in dettaglio, quali conseguenze la citata serie di acquisizioni potrebbe avere sullo specifico mercato, e fino a che punto le tecnologie e le soluzioni proposte dai diversi player potranno nel breve-medio termine ancora rispondere alle sue effettive esigenze.

ZeroUno: *In un mercato ormai polarizzato, le modalità con le quali i diversi vendor si affronteranno non potranno non cambiare. Quali saranno le nuove strategie e quali pensate che alla fine risulteranno vincenti?*

Giudice: Nel mercato del software per la Bi, la vera battaglia, quasi indipendente dagli investimenti che possono mettere in campo le società di software, ha luogo tra innovazione basata sui sistemi aperti, e la convenienza della 'single source'. E siccome è indubbio che i sistemi aperti offrano alle aziende e ai loro Cio i maggiori benefici, MicroStrategy continua a prediligere la logica 'best-of-breed' rispetto a quella 'all-in-one'. Concentrandosi sul proprio core business provvede quindi direttamente all'estensione organica della propria piattaforma per la Bi, allargandone l'impronta tematica attraverso la collaborazione con aziende complementari altrettanto focalizzate. La flessibilità, l'innovatività e l'interoperabilità dei sistemi aperti garantiscono l'eccellenza della realizzazione di soluzioni ar-

Francesca Giudice (Country Manager di **Microstrategy**): MicroStrategy è uno degli pochi player storici della Bi rimasti indipendenti dopo la scomparsa, per acquisizione, di quasi tutti i suoi maggiori competitor. I quali, nel breve-medio termine, saranno soprattutto impegnati a integrare i loro prodotti e le loro tecnologie in quelle dei grandi vendor che li hanno acquisiti, trascurando di conseguenza tutta la parte di innovazione e di soddisfacimento delle richieste provenienti dal mercato. Si verranno così a creare degli spazi che saranno riempiti da MicroStrategy con l'offerta di una piattaforma per la Bi assolutamente avanzata, scalabile, e basata su sistemi aperti, accompagnata da una serie di servizi eccellenti e dalla sicurezza di un'evoluzione stabile e sicura. A questo fine abbiamo messo a punto programmi aggressivi e competitivi di 'replacement' che propongono, ad ogni tipo di cliente coinvolto nelle acquisizioni, un modo semplice per passare dalla loro alla nostra piattaforma.

ZeroUno: *Le soluzioni che i diversi vendor di Bi propongono ai clienti sono strettamente legate alla loro storia, alle 'visioni' dei loro leader o fondatori, e ovviamente anche alle acquisizioni fatte nel corso del tempo. Tuttavia l'insieme delle tecnologie che vanno sotto il nome di Bi sono in continua evoluzione, così come i requirement provenienti dal mercato. Le dimensioni di Ibm, Sap, Oracle e le loro 'tasche profonde' potranno in futuro avvantaggiarle nel processo di innovazione.*

Giudice: Nel mercato del software per la Bi, la vera battaglia, quasi indipendente dagli investimenti che possono mettere in campo le società di software, ha luogo tra innovazione basata sui sistemi aperti, e la convenienza della 'single source'. E siccome è indubbio che i sistemi aperti offrano alle aziende e ai loro Cio i maggiori benefici, MicroStrategy continua a prediligere la logica 'best-of-breed' rispetto a quella 'all-in-one'. Concentrandosi sul proprio core business provvede quindi direttamente all'estensione organica della propria piattaforma per la Bi, allargandone l'impronta tematica attraverso la collaborazione con aziende complementari altrettanto focalizzate. La flessibilità, l'innovatività e l'interoperabilità dei sistemi aperti garantiscono l'eccellenza della realizzazione di soluzioni articolate meglio delle soluzioni forzose, spesso ancora incomplete e immature, risultanti dal 'mush-up' di prodotti eterogenei.