

SUN, finestra sul ROI

L'azienda californiana fa i conti in tasca a Microsoft, investe sulla forza vendite in Italia e presenta le prime novità dell'anno fiscale 1994

di Leo Sorge

Milano, 8 settembre. Anche se i francesi non apprezzano la lingua inglese, e ribattezzano a modo loro tutti i termini di quella provenienza, c'è una eccezione apprezzata anche da loro, che è il guadagno. Nella lingua degli economisti, la sigla è ROI, Return On Investment, che inoltre se letta in francese, come noto, vuol dire 're'. Un motivo in più per accettarla senza troppi problemi anche oltr'alpe. Ma al momento questa espressione non procura sollievo ad alcuni francesi, quelli della Sun Sud Europa, perché hanno scoperto alcune cose: ne ha parlato Alan Pechon, dal 1984 presidente di Sun France e oggi giovanissimo vicepresidente della Regione che comprende anche Italia e Spagna, nel presentare i risultati mondiali ed italiani.

Unix rende meno di Windows

La prima scoperta è che «Microsoft ha un ROI del 20%, mentre nel mondo Unix è eroico chi raggiunge il 5%», dice Pechon. In realtà quello che nel 1991 era per Sun un margine del 10% nel '92 si è dimezzato, e nel corrente anno fiscale è del 3,6%. Nell'ultimo anno il fatturato ha raggiunto i 4,3 miliardi di dollari, con una crescita del 19%, ottenuta con un minimo aumento del numero di dipendenti e un consistente +16% nel fatturato per dipendente, che passa da 280 a 325 mila dollari. Ancora migliori i risultati dell'ultimo trimestre, aprile-giugno '93, che per Sun è l'ultimo quarto dell'anno fiscale. Queste considerazioni so-



Alan Pechon, Vice President Sud Europa.

no ulteriormente pesanti se si osserva che la spesa di Sun per ricerca e sviluppo è particolarmente elevata: «Per finanziare R&S ci vuole dall'8 al 12% del fatturato, e chi come noi è leader tecnologico non può in nessun modo rinunciarvi», ha chiuso Pechon. Fatto sta che Microsoft guadagna troppo, e il movimento Unix troppo poco: anche se i recenti fatti fanno pensare che l'assoluto dominio di Bill Gates andrà in parte a scemmare, la strada verso una effettiva competizione è ancora lunga.

Sun Italia guadagna bene ma vende poco

Una seconda scoperta riguarda Sun Italia. Guardando i risultati l'azienda sembra andar bene, ma non va come ci si aspetterebbe dalla casa madre. Il conto delle aspettative è presto fatto: se il fatturato di Sun Corporation è di 4,3 miliardi di dollari, ovvero 7 mila miliardi di lire, e l'Italia è oltre il 3% del mercato mondiale dell'informatica, il fatturato atteso è di 210 miliardi, mentre quello reale è pari a 88. Non vengono forniti tutti i dati necessari a fare il parallelo tra le due aziende, ma si dichiarano 13.253 dipendenti mondiali, il cui 3% fa 398, mentre in Italia sono solo 103, per cui in proporzione le cose vanno bene. Guardando le medie, infatti, scopriamo che il fatturato medio per dipendente vale 534 mila dollari, e le unità consegnate per dipendente sono 33, contro le 21 della corporation: come dire che ci sono i margini necessari per investire in una crescita veloce, e fare una strategia più diversificata e capillare. Già nel corso dell'ultimo anno il numero di venditori è raddoppiato, e

altrettanto crescerà nell'anno in corso. La distribuzione sarà affidata alle tre unità attuali, ovvero quella di Milano per il nord, quella di Roma per il sud ed una nazionale per le vendite indirette, e anche per quest'ultima è previsto un fortissimo incremento nel numero di accordi, dei quali sono attivi già 60 tra var, system integrator e software developer.

Dal desktop al server

Una terza scoperta l'abbiamo fatta noi, ma è l'acqua calda: rispetto a due anni fa, il desktop non è più fondamentale, e la battaglia si è spostata sui server. Allora il proclama era «Il nostro campo di battaglia è il desktop, i nostri sono superPC, abbiamo tutto per il professionista e lo sviluppatore abituato al mondo MS/DOS o Mac», ma quella idea non ha funzionato, nonostante le dozzine di porting di productivity tool, se anche oggi in Italia e nel mondo Sun ha nel gestionale il consueto 35%, non un punto di più, lasciando al settore tecnico il grosso della torta. Va anche detto che il successo di Wabi, l'uovo di Colombo per far girare sotto Unix le applicazioni Windows, collegato alla strategia di Microsoft sull'upgrade dei suoi software individuali, affranca dallo sviluppo gli attori del mondo X, che possono usare tutto ciò che il loro avversario va ad offrire. Oggi la lotta è sul possesso della rete, e «Sun è leader mondiale nei server multiprocessore», dice Franco Roman, direttore marketing della consociata italiana, «in particolar modo nella configurazione desktop. Nell'ultimo anno fiscale abbiamo rinnovato l'intera gamma, così come per le SPARCstation».

I nuovi prodotti

Sui 117 annunci di prodotto dell'ultimo anno iniziano ad accumularsi anche quelli più recenti. Il più importante per il mercato di volume è senz'altro quello dello SPARC-classic X, un X-terminal che può essere completato e diventare una workstation X: si tratta d'un prodotto unico sul mercato, che non mancherà di suscitare curiosità ed imitazioni.

Nel settore grafico sono ora disponibili GXplus, un acceleratore 2D compatibile al 100% e la SPARCstation 10ZX, 3D multiprocessore che usa due slot dell'S-Bus.

Annunciata anche la disponibilità di due nuove tecnologie software, SunVideo ed SX. La prima riproduce il video senza hardware dedicato e su rete standard, adatta anche per multimedia authoring e video server; la seconda - annunciata come un vero e proprio salto tecnologico - è rivolta alle elaborazioni raster, che accelera fino a 100 volte, e sarà disponibile a fine '93.

MS



armonia computers

IMPORTAZIONE

PRODUZIONE

DISTRIBUZIONE

SIAMO ALLO **SMAU '93**
PAD. 19 - STAND H04

 **MULTIMEDIA**
PC 486

Il primo PC che nasce con amplificatore 10W, altoparlanti e microfono integrati, scheda Sound Blaster e Windows Sound System compatibile.
A partire da:



Tutti i marchi citati sono registrati



PERSONAL COMPUTER

NUOVI MODELLI CON:

- Scheda all-in-one INTEL
- Schede Local Bus GENOA made in USA
- Schede Local Bus PCI

I nostri PC possono essere forniti con OS/2 IBM precaricato.



Armonia Computers distribuisce su tutto il territorio nazionale da oltre 10 anni ogni tipo di componenti ed accessori per PC. La nostra lunga esperienza ci ha permesso di creare una linea di PC ad alta affidabilità che viene distribuita con il marchio **AVM**. Chiedete i nostri punti vendita a voi più vicini telefonando al numero: **0438-435186**.

armonia computers srl

Magazzino Distribuzione:

SUSEGANA (TV)
Via Conegliano 74
Tel. 0438-435010
Fax 0438-435070

Punto vendita:

SUSEGANA (TV)
Via Conegliano 33
Tel. 0438-435110

Punto vendita:

PORDENONE
Viale Grigoletti 92/a
Tel. 0434-551925

Punto vendita:

UDINE
Prossima
Apertura

StorageWorks, un'altra musica per i dischi di Sun

La BU Digital per le memorie di massa aggredisce il mercato off-the-base

di Leo Sorge

Alla fine del 1992, Digital è stata riorganizzata in nove business unit. Tra queste, una merita particolare attenzione: si tratta di StorageWorks, quella relativa alle memorie di massa, che si presenta con un suo nome (senza Digital o Dec) e un marketing aggressivo. Cosa c'è dietro a tutto questo? Da oggi, StorageWorks vende in Europa delle unità per le macchine SUN, in configurazione pedestal per archivi di grandi dimensioni. Di questo ed altro abbiamo parlato con Charles Christ, direttore della BU delle memorie, meglio detta StorageWorks, in occasione del DECUS di Montreux. «Due anni e mezzo fa abbiamo iniziato una revisione interna, con l'obiettivo di essere competitivi con i prezzi di mercato: ora che ci siamo arrivati, possiamo aprirci su altri fronti», ha detto Christ, in straccali e farfalla decorati proprio secondo il nuovo logo. «E con la competenza che abbiamo è stato ovvio aggredire il mercato off-the-base: poiché Digital ha circa il 6% del mercato mondiale, fuori c'è un 94% che aspetta di essere conquistato. Sappiamo che è difficile quanto far ballare gli elefanti, ma siamo dei buoni istruttori». Per raggiungere l'obiettivo si è

scelta una nuova immagine, per allontanare dal nuovo cliente il sospetto che invece sarebbe lasciato dal marchio Digital; il nuovo logo a noi sembra vicino ai colori e alle forme scelte dal concorrente che s'intende aggredire per primo. Anche HP e Apple sono nel mirino, e i piani di espansione prevedono un ritmo piuttosto sostenuto nell'incremento di fatturato: il 50% nel primo anno, il 60% nel successivo, per un totale composto del 140% in 24 mesi. Poiché Digital non conta di espandere la sua quota di mercato, ma piuttosto di rimpiazzarla con la serie di personal, l'incremento di fatturato è affidato ai prodotti per elaboratori altrui. «Per quanto oggi possa sembrare lontano, già nel 1995 potremmo non avere più Digital come prime contractor», sottolinea Christ con un inquietante senso del paradosso che sottolinea quanto le cose siano cambiate nella sua casa madre. Per raggiungere gli ambiziosi propositi serve un certo numero di distributori nazionali specializzati sui singoli mercati nazionali, secondo un piano che possa raggiungere anche l'acquirente della singola unità. Sono già firmati i contratti con la britannica Ideal e la tedesca Roi, e altri

sono in arrivo. Un grande mercato in arrivo è quello dei Raid, le batterie di dischi dal basso prezzo, il veloce accesso e la sicurezza dei dati. StorageWorks lavora su configurazioni sia hardware che software, e ai tradizionali livelli 0, 1 e 5 aggiungerà anche il terzo fin dalla prossima release del sistema operativo VMS.

Poiché Dec dichiara di voler diventare il numero uno nel client/server multivendor, nasce spontanea la domanda se gli hard disk siano solo un cuneo per penetrare in altri mercati d'integrazione: «No, il nostro obiettivo è guadagnare dove possiamo competere, e se poi ne avremo altri vantaggi, tanto meglio», è stata la risposta di Gloria Bates, communication manager.

Tra le novità hardware presentate al DECUS c'è la famiglia RW500, dischi ottici in configurazione jukebox che raddoppiano la capacità dei predecessori pur mantenendo la compatibilità in lettura e scrittura; le unità vanno da 19 a 170 GB formattati, e combinando il write-once con il riscrivibile offrono un'elevata versatilità. Altre novità riguardano le memorie a stato solido e i nastri Dlt, il linear tape sviluppati da Digital.

Digital, soluzione al cinque per cento

La formula per raggiungere l'ambizioso obiettivo mondiale prevede ruoli minori per Alpha e notebook, in un clima di prezzi ancora in picchiata

di Leo Sorge

La nuova strategia PC di Digital polarizza molte delle scommesse della microinformatica del prossimo futuro, che sta facendo un veloce downsizing proprio mentre la tecnologia accelera. In occasione dell'ultimo DECUS, la convention degli utenti Digital tenutasi a Montreux, abbiamo raccolto le linee guida dell'immediato futuro.

Le previsioni mondiali per il '96 assegnano a PC e workstation il 60% del fatturato totale dell'hardware, e quindi sembra logica la scelta di Digital. «Già una volta abbiamo provato a vendere personal, e si sa com'è andata, quindi oggi tutti si chiedono perché questa volta dovrebbe funzionare», ha detto Bernhard Auer, direttore europeo di quella business unit sui personal che in sede internazionale è diretta da Enrico Pesatori. «Due anni fa, le nostre vendite in questo settore erano trascurabili, ma oggi sono di 900 milioni di dollari», ha aggiunto Auer, senza precisare che la quasi totalità riguarda gli Stati Uniti. A Maynard l'obiettivo è il 5% del mercato mondiale dei PC fin dal 1995, oltre a riportare i conti in attivo, il che è previsto fin dall'anno fiscale 1994: «Nel 1992 perdevamo 1 milione di dollari al mese, lo scorso anno circa un decimo, e nel '94 contiamo di andare in attivo», ha detto Richard Poulsen, presidente di Digital.

Per quanto riguarda i prodotti sono già arrivati i portatili, mentre per i notebook bisogna attendere sei-nove mesi. Nessuno però si sbilancia né su queste macchine né sulle evoluzioni di Alpha, del quale si attende la versione low-cost.

Italia, provincia dell'impero

Anche in Italia le previsioni sono di raggiungere il 5% di mercato

entro il 1995, con la differenza che la quota di partenza, oggi pari al 2%, è senz'altro più bassa di quella statunitense, il che vuol dire ritmi maggiori.

«Abbiamo un marketing molto aggressivo, sia nelle forme che nei prezzi», ci ha detto Alfredo Gatti, responsabile dell'area personal, «ma già ora il mercato è molto ricettivo nei confronti dei nostri prodotti, e abbiamo numerose richieste».

L'obiettivo 1993 prevede 20.000 pezzi venduti, al 90% Intel quindi al 10% Alpha, mentre all'inizio del '94 ci sarà un piano di riqualificazione delle varie gamme di prodotto dal notebook in su, che ci saranno: «Parlare di prodotti come i notebook è prematuro, ma posso dire che l'inizio del '94 vedrà un nostro modello», ha commentato Gatti.

Il punto nodale è ovviamente la rete di distribuzione, che Digital sta affrontando ex-novo, essendo finora venduta direttamente o tramite dei Var di grande competenza e piccoli numeri, esattamente il contrario di quanto serve adesso.

Finora ci si affida a Digitronica e Logol con contratti nazionali, «ma che potrebbero essere ridiscussi qualora non venissero rispettati gli obiettivi programmati». Per quanto riguarda i rivenditori, quelli grandi restano nel portafoglio diretto; una parte speciale recitano anche i Var, sui quali si punta con decisione.

Anche se non è un personal, riteniamo questa sede adatta a segnalare anche un altro nuovo prodotto particolarmente economico, la famiglia di terminali non grafici VT-510, con tastiera per 25 linguaggi a caratteri non ideogrammatici - giapponese, cinese, arabo, che saranno disponibili tramite disco - 17 emulazioni residenti e predisposizione per circa 30 sistemi operativi.



-99%

sul consumo di qualsiasi sostanza per far sparire disturbi occasionali con sintomatologia di disordini sul video, o di sforzi ripetuti, nel tentativo di seguire procedure logiche non evidenti.

Nome : _____
Società : _____ Tel.: _____
Indirizzo : _____
CAP : _____ Città : _____

Spedire a Central Point Software - Viale V. Veneto 24 20124 Milano

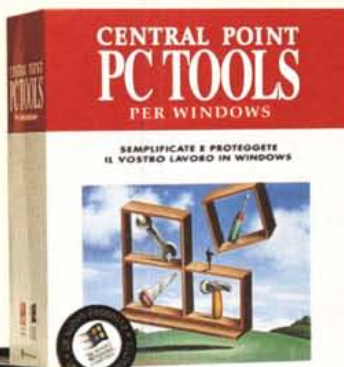
UN'OFFERTA ECCEZIONALE RISERVATA AI FUTURI UTENTI DI PCTOOLS™ PER WINDOWS™

Per alleviare alcuni disturbi o saltuari affaticamenti causati dai vostri sforzi per tentare di gestire meglio i vostri task sotto Windows, vi invitiamo a rispedirci il tagliando qui sopra. Riceverete una documentazione particolareggiata sul nostro farmaco. Per guadagnare tempo, interpellate subito uno dei nostri rivenditori. Scoprirete PC TOOLS* per Windows: un piccolo capolavoro per un'organizzazione intuitiva ed efficace dei vostri task sotto



Windows. Grazie al nuovo *MultiDesk*, organizzerete razionalmente i vostri uffici e i vostri dossier in funzione delle

vostre esigenze: per progetto, task, cliente, ecc. Il vostro software sarà sempre immediatamente accessibile. Chiuse per sempre, dunque, le innumerevoli finestre di accesso. Disponete ora di funzionalità semplici e sbalorditive per la ricerca, il trasferimento, la copia e la visualizza-



"L'eccellenza a prezzo eccellente"
Computer Buyer

"Di gran lunga il miglior gestore di file per Windows"
PC User



zione istantanea dei vostri file. E per migliorare ancora di più le performance e la sicurezza, PC TOOLS 1.0 per Windows vi offre le migliori utilities per Windows, un *Sistema Esperto* per ottimizzare il vostro personal, *Backup* per i vostri salvataggi, *DiskFix* per riparare i dischi, *Undelete* per il recupero di file cancellati, nonché l'ultimissima versione dell'Antivirus. PC TOOLS 1.0 per Windows, disponibile presso i migliori negozi di microinformatica...

*VERSIONE 1.0 ITALIANA.

Central Point Software