



## Wi-Fi Cisco, tecnologia di prima necessità

Alta affidabilità, garanzia di connettività senza interruzione, totale sicurezza: è la rete wireless Cisco per i pagamenti presso i punti vendita di cui si è dotata Nordiconad, una delle principali realtà italiane della GDO, che si è avvalsa dell'integrazione di Di.Tech

## In breve

## Azienda

Nordiconad

## Settore

GDO

## La sfida

- Dotarsi di un sistema a rischio zero, sia in termini di affidabilità che di sicurezza, in grado di assicurare la trasmissione dei dati di pagamento dei clienti dai punti vendita alla banca.

## La soluzione

- Il sistema implementato dal partner Di.Tech si basa su un router Cisco serie 1841 con scheda HWIC-3G-GSM e IOS per poter gestire le VPN e le relative connessioni. La scelta Cisco è stata garanzia per il successo di una soluzione fortemente innovativa che costituisce il primo caso europeo in termini di nodi di rete installati e quantità di servizi erogati sul canale mobile.

## Obiettivi raggiunti

- Nordiconad ora può contare su una architettura che ha azzerato il rischio di downtime - impensabile l'interruzione dei contatti tra il POS e la banca in giornate di punta e non solo - attraverso un sistema di back-up strutturato sui punti vendita.

Always on, ovvero connettività continua. La forte penetrazione della tecnologia nei processi produttivi di aziende di ogni settore e dimensione ha generato un vero e proprio processo osmotico tra business e soluzioni ICT, tanto che, oggi, alla rete viene chiesta alta affidabilità 24h. Una delle principali strategie, a garanzia di continuità di scambio di dati via rete e di facilità di connessione, ha alla base la tecnologia Wi-Fi. La rete mobile infatti consente di superare le limitazioni introdotte dalle reti a larga banda derivanti dalla fisicità della connessione, sia che la connessione sia realizzata tramite rame che in fibra ottica. L'usura del cavo trasmissivo e la rottura dello stesso può causare disservizi che si traducono in tempi di mancata connessione, e quindi in mancato business. Oggi la rete mobile è sempre più presente in affiancamento alle reti tradizionali, come supporto alle stesse e in sostituzione, là dove non ci sia possibile alternativa.

Nel settore della grande distribuzione (ma non solo), la comunicazione "senza fili" risponde perfettamente alle esigenze specifiche dei sistemi di pagamento elettronico, nei quali i terminali di pagamento con carte di credito e bancomat necessitano di un accesso immediato e veloce con il centro servizi relativo. Ma non è tutto: realtà complesse quali i punti vendita della grande distribuzione possono integrare in un'unica rete multiservizio, cablata e non, anche i sistemi che si occupano di gestione degli allarmi, controllo accessi, anti-intrusione o anti-incendio. In questo scenario, la giusta scelta della soluzione Cisco e del partner tecnologico Di.Tech, in grado di seguire le implementazioni, ha fornito a Nordiconad una marcia in più per vincere le sfide di un mercato sempre più competitivo.

Nordiconad è un'impresa cooperativa tra dettaglianti, che aderisce al Consorzio Nazionale Conad. Il Gruppo associa 641 imprenditori e si sviluppa attraverso una rete di vendita diretta e associata, composta da 489 punti vendita, con un fatturato di 1.185 milioni di euro (compreso il fatturato della rete di vendita) e oltre 5.760 addetti che operano in oltre 200 comuni del Nord Italia.

La sede centrale è a Modena, e con i presidi territoriali di Albenga (Sv) e Vercelli, il Gruppo assicura la propria presenza in Emilia Romagna, Piemonte, Val d'Aosta, Liguria, Veneto, Lombardia, Trentino Alto Adige.

L'attività di Nordiconad consiste nello sviluppare l'associazionismo tra dettaglianti, nell'organizzazione della rete di vendita, e nell'erogazione servizi agli imprenditori associati operanti nella distribuzione commerciale alimentare al dettaglio, i quali possono sviluppare la propria attività contando su un pacchetto completo di servizi, sulla struttura organizzativa del gruppo, sull'esperienza e professionalità dei collaboratori, e soprattutto sul know-how Nordiconad, unito alla forza di un marchio che per tutti i consumatori è sinonimo di competenza e affidabilità.

Il Gruppo comprende diverse realtà al servizio della cooperativa tra le quali spicca NordWare, la società che amministra i servizi informativi di cui Loredana Clerici è la presidente. "NordWare ha una elevata importanza strategica nell'erogazione di numerosi servizi offerti ai soci, in particolare il sistema di comunicazione tra la sede centrale e la rete di vendita, che dal 2003 si realizza via web". La rete ha infatti permesso l'estensione dei benefici, in termini di efficienza, al settore commerciale, per la gestione di promozioni, cataloghi e listini, alla formazione per i soci e, non ultimo, alla logistica, grazie all'introduzione di strumenti operativi tecnologici che hanno migliorato le performance lavorative e gestionali dell'intero sistema.

"La tecnologia diventa sempre più importante per realtà come la nostra", sottolinea Loredana Clerici. "La velocità delle comunicazioni genera un incremento delle performance commerciali. Sino a non molto tempo fa dati importanti quali le variazioni dei prezzi erano comunicati attraverso cartelline e circolari portate con i camion che distribuiscono i prodotti. Nel giro di pochi anni l'informatizzazione dei processi ci ha permesso un salto di qualità enorme".



A questo si è aggiunto un progetto di innovazione lungimirante nato proprio dall'esigenza di mantenere una connessione continuativa con strumenti tecnologicamente avanzati attraverso la rete. “Abbiamo seguito una evoluzione naturale: dalla rete per accelerare le comunicazioni per i punti vendita e colloquiare con il software che gestisce prezzi e assortimenti, a un sistema di collegamento che permette la trasmissione dei dati dei pagamenti dei clienti, dalla barriera cassa alla banca. Questo ha reso necessario però l'utilizzo di sistema a rischio zero, sia in termini di affidabilità che di sicurezza”. NordWare si è quindi rivolta ancora una volta a Di.Tech, lo storico partner tecnologico che ha proposto al gruppo emiliano una soluzione Cisco. Di.Tech S.p.A. è la società leader in Italia nei sistemi informativi e nella consulenza strategica e operativa per il retail, l'unico player italiano realmente verticale in questo mercato. Di.Tech supporta oltre il 15% delle imprese italiane della distribuzione (principalmente food) e annovera tra i propri clienti società appartenenti a tutte le principali insegne operanti in Italia.

La soluzione Di.Tech ha previsto l'introduzione della tecnologia wireless basata su tecnologia Cisco sull'intera rete vendita (oltre 200 punti di vendita), e ha compreso l'implementazione di una rete dati ad alta affidabilità, in cui alla connessione HDSL (rete tradizionale) è stata affiancata una SIM dati per connessioni GPRS/UMTS/HSDPA, abilitata al solo traffico dati (rete mobile). Le trasmissioni sono garantite, in termini di sicurezza, dalle implementazioni di VPN basate su tecnologia IPSEC con crittografia di tipo 3-DES o superiori. Nel momento in cui la linea principale subisce un

qualsiasi tipo di disservizio, un automatismo consente alla linea mobile di attivarsi ed erogare il servizio necessario; per questo è possibile parlare di un sistema automatico di disaster recovery.

Il sistema si basa su un router Cisco serie 1841, opportunamente equipaggiato con scheda HWIC-3G-GSM e IOS per poter gestire le VPN e le relative connessioni. La scelta Cisco è stata garanzia per il successo di una soluzione fortemente innovativa che costituisce il primo caso europeo in termini di nodi di rete installati e quantità di servizi erogati sul canale mobile. “Era fondamentale ricorrere ad una architettura che azzerasse il rischio di downtime attraverso un sistema di back-up strutturato sui punti vendita, che in giornate di punta come il sabato non possono correre il pericolo di una interruzione dei contatti tra il POS e la banca”, aggiunge Loredana Clerici. “Soltanto Cisco poteva metterci a disposizione strumenti in grado di supportare un tipo di infrastruttura così all'avanguardia”.

La rete wireless è già funzionante su alcuni punti vendita ed è in fase di sviluppo con l'installazione delle componenti hardware e software, che si concluderà entro i primi mesi del 2008. Ma il forte orientamento all'innovazione di Nordiconad, e l'infrastruttura ICT di cui si sta dotando, rende il progetto di dimensioni ben più ampie. “La nuova rete permetterà l'introduzione di servizi VoIP, con tutti i vantaggi economici e funzionali che ne derivano”, aggiunge Loredana Clerici. “Metteremo quindi a punto un sistema di centralizzazione e automatizzazione degli ordini per ridurre al minimo l'errore umano tra magazzino e consegna merci, risolvendo i problemi relativi a ordini inevasi e i sovrastock del punto vendita”.

Da Cisco alla GDO via Di.Tech: la scelte tecnologiche vincenti per la grande distribuzione sono confermate dalla voce di chi, grazie alla tecnologia, ha messo al sicuro il business. “Siamo nati con Di.Tech”, conclude Loredana Clerici, “il nostro connubio dura ormai da decenni, anche in questo caso l'esperienza è stata positiva perché Di.Tech conosce molto bene le esigenze del nostro settore. Allo stesso tempo abbiamo confermato la scelta di Cisco, la qualità delle cui soluzioni è più che una garanzia”.

## Link utili

### Cisco Systems

<http://www.cisco.com/it>

### Nordiconad

<http://www.nordiconad.it>

### Di.Tech

<http://www.ditechonline.it>



#### Headquarters

Cisco Systems, Inc.  
170 West Tasman Drive  
San Jose, CA 95134-1706  
USA  
[www.cisco.com](http://www.cisco.com)  
Tel.: 001 408 526-4000

#### Sede italiana

Cisco Systems Italy  
Via Torri Bianche, 7  
20059 Vimercate (MI)  
[www.cisco.com/it](http://www.cisco.com/it)  
Numero verde: 800 782648  
Fax: 039 6295299

#### Filiale di Roma

Cisco Systems Italy  
Via del Serafico, 200  
00142 Roma  
Numero verde: 800 782648  
Fax: 06 51645001

Le filiali Cisco nel mondo sono oltre 200. Gli indirizzi, i numeri di telefono e di fax sono disponibili sul sito Cisco all'indirizzo: [www.cisco.com/go/offices](http://www.cisco.com/go/offices).

© Marzo 2008 Cisco Systems, Inc. Tutti i diritti riservati. Il logo Cisco e Welcome to the Human Network sono marchi registrati di Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn è un service mark di Cisco Systems, Inc.; e Access Registrar, Aironet, Catalyst, CCDA, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, CCSP, Cisco, il logo Cisco Certified Internetwork Expert, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, il logo Cisco Systems, Cisco Unity, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, HomeLink, Internet Quotient, IOS, iPhone, IP/TV, iQ Expertise, il logo iQ, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, Networkers, Networking Academy, Network Registrar, PIX, ProConnect, ScriptShare, SMARTnet, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, e TransPath sono marchi registrati di Cisco Systems, Inc. e/o di società partner negli Stati Uniti e in determinati altri paesi.

Tutti gli altri marchi o marchi registrati in questo documento o sul sito Web sono proprietà delle rispettive aziende. L'utilizzo della parola partner non implica una relazione di partnership tra Cisco e qualsiasi altra azienda.