

INNOVAZIONE SENZA SCONTI

IL GRUPPO LEADER NEL PANORAMA DISCOUNT SCEGLIE UNA SOLIDA BASE ICT. IP COMMUNICATION E NETWORKING CISCO SYSTEMS SI CONFERMANO TECNOLOGIE PROTAGONISTE ANCHE NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE.

L'orientamento all'innovazione tecnologica - indifferentemente dal settore in cui opera l'azienda che ne è protagonista - è un fattore che rivela una duplice chiave di lettura.

L'implementazione di soluzioni ICT innovative è, da una parte, la migliore risposta a tutte le esigenze legate alla produttività: logistica, comunicazione, ottimizzazione dell'infrastruttura preesistente. Ma alla base di investimenti importanti sussiste una visione ben determinata del processo di business: informatizzazione dei processi, integrazione di diversi canali in un'unica rete IP o connettività mobile sono infatti scelte vincenti che, dall'interno, forniscono una marcia in più per affrontare - e vincere - le sfide dell'attuale panorama di mercato.

E tra i settori in cui una innovativa architettura ICT fa la differenza, sicuramente la Grande Distribuzione costituisce un esempio efficace. Sedi distribuite sul territorio da interconnettere, attività di magazzino da automatizzare e molteplici esigenze di infrastrutture flessibili e facili da gestire stanno muovendo i colossi (e non) del retail internazionale verso le soluzioni tecnologiche più innovative. E dove c'è innovazione c'è Cisco Systems.

Non a caso, Penny Market, una delle principali realtà discount in Italia, ha scelto soluzioni di networking evoluto Cisco, ponendo la tecnologia alla base di un nuovo processo di business per consolidare un trend di costante crescita nel mercato della Grande Distribuzione.



QUANDO IL DISCOUNT È SINONIMO DI QUALITÀ

SEDE CENTRALE, MAGAZZINI E PUNTI VENDITA. IL SEGRETO DEL SUCCESSO, ANCHE NEL RETAIL, È UNA INFRASTRUTTURA ICT CENTRALIZZATA.

Penny Market è una realtà nata nel 1994 da una jointventure tra il Gruppo Rewe ed Esselunga, e a seguito di una rapida diffusione sul territorio nazionale si è subito posta come riferimento nel settore discount italiano per cura della realizzazione dei punti vendita, competitività dei prezzi e assortimento merceologico.

Oggi Penny Market Italia è presente sul territorio con circa 200 punti vendita ubicati in 10 regioni, 3 Centri Distribuzione e comprende circa 1.600 addetti. Per una realtà che opera così capillarmente, una infrastruttura affidabile in grado di garantire elevate performance, facilità di gestione e scalabilità è più che indispensabile.

Da queste premesse ha preso il via, nel 2002, una importante svolta: il passaggio da Information Technology (IT) ad Information & Communication Technology (ICT), ovvero l'accorpamento delle comunicazioni nel dipartimento tecnologico: in una parola, l'integrazione della telefonia su rete IP.

Il progetto è stato seguito in prima linea da **Mirko De Dominicis**, Responsabile Telecomunicazioni di Penny Market, che conferma quanto la scelta delle soluzioni Cisco, in queste fasi, sia stata decisiva. "Dal mio ingresso in azienda nel 2001 è stata sposata una linea strategica a seguito di una filosofia tecnologica, per raggiungere obiettivi all'altezza dato che la condizione infrastrutturale di partenza all'interno del gruppo presentava delle lacune. Dopo la realizzazione di una rete affidabile, l'Area networking ha incorporato anche la gestione della telefonia per migrare verso la rete multiservizio". Il principale obiettivo era la centralizzazione dei sistemi informativi e degli apparati di comunicazione, in modo tale da poter disporre di una unica struttura interna e abbattere i costi di gestione per sedi, magazzini e punti vendita.

Obiettivo centrato grazie alla scelta di implementare tecnologia Cisco Systems. "A seguito di uno studio tra i brand presenti sul mercato, la scelta è caduta su Cisco perché consentiva l'implementazione di una soluzione completa di networking di base", continua De Dominicis. "Inoltre, Cisco è leader nell'IP Communication e garantisce soluzioni tecnologiche consolidate e affidabili, in un'ottica di continuità e di implementazioni future".

Penny Market infatti è una realtà in costante espansione, e l'architettura di rete deve rispondere alle esigenze di scalabilità.

Oltre alla sede principale di Cernusco sul Naviglio a Milano, Penny Market comprende alcune piattaforme logistiche ubicate in Piemonte, Veneto, Toscana e Puglia e punti vendita distribuiti sul territorio nazionale, con una elevata concentrazione in Toscana, Lombardia e Piemonte. E proprio dai punti vendita è partito il progetto di innovazione tecnologica, che ha permesso la loro interconnessione con la sede centrale. "Abbiamo implementato un Router Cisco di fascia alta in grado di consentire le comunicazioni interne", sottolinea De Dominicis, "a cui abbiamo unito un progetto di Security, implementando un Pix Firewall che ha permesso la creazione di reti Private Virtuali (VPN) a beneficio della protezione dell'intera infrastruttura di rete".

TUTTI I VANTAGGI IN OFFERTA SPECIALE

DALLE FASI DI TEST ALLA DEFINITIVA IMPLEMENTAZIONE. L'IP COMMUNICATION CISCO SI CONFERMA UN MODELLO FACILE DA REPLICARE.

Su questa base ha avuto luogo la migrazione verso l'IP Communication, sia wired che wireless. Il progetto pilota è stato realizzato presso la sede pugliese di Gioia del Colle, in cui è stato adottato il Call Manager Express - ovvero la versione del Call Manager per le realtà di piccole dimensioni, ma che garantisce le stesse innovative funzionalità di centralino software. Archiviato con successo questo progetto, l'architettura di rete Gioia del Colle è stata consolidata in modello da esportare presso le altre sedi del gruppo, come chiarisce De Dominicis.

“La seconda prova ha riguardato la sede logistica piemontese di Agognate (NO), composta da un magazzino di 20.000 mq e vari uffici, in cui occorreva fornire connettività a circa 30 dipendenti.

La migrazione, in questo caso, era più critica: la sede di Agognate rifornisce una ottantina di punti vendita, ed è composta da due magazzini da interconnettere in fibra”. Anche in questo caso, la scelta Cisco si è rivelata vincente: una LAN e una soluzione di IP Communication hanno permesso un passaggio indolore ad una tecnologia innovativa. La terza fase - estendere il modello alla nuova sede di Desenzano - ha costituito il definitivo successo che ha spinto Penny Market verso una scelta enterprise. “Una volta consolidate localmente le nuove infrastrutture, abbiamo implementato un unico Call Manager nella sede principale per centralizzare l'intero network ICT”.

E, nel caso di Penny Market, la soluzione di IP Communication Cisco Systems si è confermata la migliore risposta per un passaggio graduale dalla telefonia tradizionale alle comunicazioni via IP.

Ma i vantaggi sono illimitati, che si traducono in ritorno dell'investimento, visti i risparmi sulle chiamate tra le sedi e sui costi di gestione. La creazione di un piano di numerazione centralizzato - ogni IP Phone Cisco permette, tramite l'accesso personalizzato alla rete, di mantenere il proprio interno indipendentemente dall'ubicazione dell'utente - permette il miglioramento dei flussi di comunicazione interna. Non solo. Nel caso di un impianto ex novo, come per la sede di Desenzano, sono stati anche ottimizzati i costi di cablaggio: un beneficio non secondario di una unica rete multiservizio. Ma non è tutto. Tra gli obiettivi di Penny Market c'è l'interconnessione delle altre (e future) sedi attraverso la telefonia IP, come testimonia De Dominicis. “Sarà terminata a breve l'installazione del network della sede toscana, dove abbiamo già in cantiere anche la costruzione di un nuovo magazzino, e a ruota seguiranno le altre”.



ROI GARANTITO, CASSE MAI IN CHIUSURA

IL BILANCIO DELL'ESPERIENZA DI PENNY MARKET È POSITIVO. ANCHE PER IL RETAIL, CISCO SYSTEMS HA TUTTE LE RISPOSTE.

Innegabile l'orientamento all'innovazione tecnologica di Penny Market, e l'atteggiamento pionieristico che ha permesso al gruppo di essere una delle prime realtà retail a sposare l'IP Communication. "Quando sono partiti i primi progetti, non era comune che un discount, in cui i margini sono alla base dell'attività produttiva, intraprendesse una scelta così coraggiosa. Ma i risultati ci hanno dato ragione e confermano quanto, per una azienda come la nostra, sia importante avere una rete fonia-dati integrata, in grado di permettere controlli e monitoraggi centralizzati su tutto il territorio nazionale".

Anche per Penny Market, il bilancio dell'esperienza con la tecnologia Cisco Systems è più che positivo (e redditizio). Flessibilità, scalabilità e, soprattutto, l'aver implementato una soluzione ICT affidabile hanno permesso a Penny Market di porre un nuovo modello tecnologico vincente a supporto del business, in un mercato - quello della Grande Distribuzione - che si conferma in continua evoluzione.

LINK UTILI

Cisco Systems

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

Penny Market

<http://www.pennymarket.it/>

IP Communication

http://www.cisco.com/global/IT/solutions/ent/avid_solutions/ipcom_home.shtml

Soluzioni Cisco Systems per il Retail

http://www.cisco.com/global/IT/solutions/ent/retail/retail_home.shtml



Headquarters

Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA
Tel: 001 408 526-4000
001 800 553-NETS (6387)
Fax: 001 408 526-4100
Sito World Wide Web:
<http://www.cisco.com>

Sede europea

Cisco Systems Europe
11 rue Camille Desmoulins
92782 Issy-les-Moulineaux
Cedex 9, France
Tel: 0033 1 58 04 60 00
Fax: 0033 1 58 04 61 00

Sede italiana

Cisco Systems Italy
Via Torri Bianche, 7
20059 Vimercate (MI)
Tel: 039 6295 1
Fax: 039 6295 299
Sito World Wide Web:
<http://www.cisco.com/it>

Filiale di Roma

Cisco Systems Italy
Via del Serafico, 200
00142 Roma
Tel: 06 516451
Fax: 06 51645001

Le filiali Cisco Systems nel mondo sono oltre 200. Gli indirizzi e i numeri di telefono e fax sono disponibili sul sito Cisco Connection Online all'indirizzo <http://www.cisco.com/go/offices>

Arabia Saudita • Argentina • Australia • Austria • Belgio • Brasile • Bulgaria • Canada • Cile • Cina • Colombia • Corea • Costarica • Croazia • Danimarca • Emirati Arabi • Filippine • Finlandia • Francia • Germania • Giappone • Gran Bretagna • Grecia • Hong Kong • India • Indonesia • Irlanda • Israele • Italia • Lussemburgo • Malesia • Messico • Norvegia • Nuova Zelanda • Olanda • Perù • Polonia • Portogallo • Portorico • Romania • Repubblica Ceca • Russia • Scozia • Singapore • Slovacchia • Slovenia • Spagna • Stati Uniti • Sud Africa • Svezia • Svizzera • Tailandia • Taiwan • Turchia • Ucraina • Ungheria • Venezuela • Vietnam • Zimbabwe

Copyright © Ottobre 2005 Cisco Systems, Inc. Tutti i diritti riservati. Cisco, Cisco Systems e il logo Cisco Systems sono marchi registrati di Cisco Systems, Inc. negli Stati Uniti e in determinati altri paesi. Tutti gli altri marchi o marchi registrati sono proprietà delle rispettive aziende.