



Call Manager? Celo. Wireless? Celo. Security?
Celo. Tecnologia obsoleta? Manca.

Grazie alle soluzioni Cisco, le sedi e filiali distribuite sul territorio e all'estero di Edis, azienda leader nel settore delle figurine e gadget, non rinunciano alla collaborazione e all'efficienza tra i reparti produttivi.

In breve

Azienda

Edis

Settore

Produzione figurine e gadget

La sfida

- Effettuare una scelta tecnologica definitiva, per interconnettere voce/dati le sedi esistenti e garantire scalabilità in caso di espansione, preservando gli investimenti già effettuati
- Abbattere i costi di telefonate tra la sede italiana e gli stabilimenti in Romania
- Garantire la collaborazione tra i dipendenti rendendo più semplice la reperibilità del personale, in movimento tra le sedi, attraverso qualsiasi mezzo a loro disposizione
- Semplificare la gestione dell'infrastruttura a beneficio del team interno

Obiettivi raggiunti

- La soluzione Cisco ha permesso il management unico e la centralizzazione dell'infrastruttura. L'IT Manager può gestire da remoto e in modo semplice una infrastruttura distribuita su sedi italiane e non
- L'utilizzo di un centralino evoluto offre la possibilità di sviluppare servizi innovativi (interfono, rubriche comuni e personalizzate)
- L'interoperabilità tra la componente telefonica e gli applicativi gestionali consente di avere un unico "contenitore" che fa da base per tutti i servizi
- La flessibilità della soluzione permette di aggiungere interni, sia fissi che wireless, semplicemente configurando gli apparecchi, anziché contattare l'assistenza tecnica. Tutte le attività sulla rete telefonica sono gestite internamente, con risparmio di tempi e di costi.

Scegliere l'infrastruttura ICT più adatta alle proprie esigenze può non essere una impresa semplice; per questo le aziende che trovano nei fornitori un vero e proprio consulente business, e non solo un mero rivenditore, sono la diretta testimonianza di quanto il partner tecnologico faccia la differenza. Non a caso, Cisco si avvale di un canale di circa 400 partner, distribuiti lungo tutto il territorio nazionale, che offrono alle aziende di ogni dimensione l'incomparabile vantaggio di potersi relazionare con esperti che disegnano le soluzioni sulle singole esigenze. Ecco perché nel caso di Edis, azienda leader nella produzione di figurine e gadget, la consulenza di un partner tecnologico come Gencom è stata strategica. La scelta di una soluzione di Unified Communications Cisco ha permesso a Edis di utilizzare Internet e le reti IP come un vero strumento di business, abbattendo i costi di comunicazione e migliorando i livelli di collaborazione.

Nel pacchetto delle soluzioni Cisco, i vantaggi sono sicuramente doppi

Edis è una azienda che opera nella produzione di figurine adesive e card collezionabili, destinate alla vendita nelle edicole o in abbinamento con altri prodotti. Attiva da oltre 35 anni, l'azienda modenese ha avuto sempre un forte orientamento all'innovazione dei propri articoli, unendo alla tradizionale figurina cartacea l'offerta di prodotti ad alto contenuto tecnologico, come la stampa lenticolare e l'olografia. Edis collabora abitualmente con molti dei più importanti editori sul mercato nazionale ed internazionale e fa parte di un gruppo composto da altre 4 realtà. La capogruppo è Finedis, a cui si affiancano Leonardus, l'azienda che si occupa di olografia, Edis Napoca, che comprende gli stabilimenti produttivi in Romania ma in stretto contatto con Edis, e Corte dei Melograni, una struttura per conferenze ed eventi ubicata nella campagna modenese, per un totale di circa 300 dipendenti.

"La nostra è una storia di centralini la cui espandibilità non si è dimostrata all'altezza delle aspettative, che inizia circa 10 anni fa", esordisce **Giovanni Bedocchi**, ICT Manager di Edis. *"Quando Leonardus, una delle società del Gruppo, si è spostata in una nuova sede autonoma si è posto il problema del nuovo centralino. Abbiamo confermato lo stesso brand di allora, convinti e sicuri che i due*

centralini analogici potessero essere messi in comunicazione. È stato possibile, ma con una spesa ulteriore per cercare di interconnettere le due sedi via WAN". All'occasione successiva, però, Edis ha deciso di cambiare approccio e di puntare su investimenti duraturi. *"Alla nascita di Edis Napoca, la sede rumena, ci siamo resi conto che stavamo per rischiare di investire troppo denaro per un centralino di vecchia tecnologia".*

Gencom, che già seguiva Edis per la parte di networking ma che già proponeva e sperimentava il Voice over IP, ha consigliato la migrazione verso l'Unified Communications Cisco, sfruttando la caratteristica di scalabilità della soluzione Cisco. Edis infatti ha installato il centralino software Call Manager Express presso la nuova sede, sfruttando così la connettività IP tra le due sedi come progetto pilota di integrazione dati e voce in una unica infrastruttura di rete ed effettuando una scelta che si è rivelata nel tempo ricca di vantaggi. *"Siamo partiti collegando il Call Manager Express della sede rumena al centralino PABX tradizionale che avevamo in dotazione presso Edis e Leonardus, procedendo quindi con passi graduali e investendo sempre il minimo indispensabile. Abbiamo deciso di remotizzare 2 telefoni dell'interno rumeno in Italia, il che ci ha permesso di testare il sistema, verificare la connettività attraverso internet, vedere se effettivamente la tecnologia che Gencom ci aveva fornito fosse la tecnologia migliore per le nostre esigenze, e così è stato".*

Un approccio pienamente condiviso da **Davide Fiumi**, Amministratore Delegato di Gencom. *"Edis non è una azienda che può dedicare budget annuali in investimenti in tecnologia, da allocare in progetti tra sedi nazionali e internazionali. È un'azienda leader nel suo settore che ha fatto le cose gradualmente, e costituisce il miglior esempio di come sia possibile effettuare un investimento graduale e renderlo compatibile con le proprie possibilità. Questo orientamento ha permesso a Edis di dotarsi di una infrastruttura omnicomprensiva di soluzioni Cisco".*

Il partner giusto aiuta a collezionare successi

Il passo successivo, il più importante, è stato così la conferma della nuova infrastruttura. La migrazione al VoIP ha coinvolto tutta la tecnologia nelle sedi italiane, con l'implementazione di un Call Manager Cisco

collegato con il Call Manager Express in Romania. *“Edis, Leonardus, Edis Napoca sono state collegate attraverso una soluzione di Unified Communications Cisco. Qualche anno dopo è nata Corte dei Melograni, ma avendo già l’infrastruttura pronta abbiamo interconnesso anche la nuova società con la stessa logica”.*

I vantaggi si sono concretizzati nell’immediato. La soluzione Cisco permette infatti a Edis il management unico e la centralizzazione dell’infrastruttura. *“Dal mio punto di vista, come IT manager, ho il vantaggio di poter gestire centralmente e in modo molto semplice l’intera architettura”*, sottolinea Bedocchi. A beneficio degli utenti, l’utilizzo di un centralino evoluto come il Call Manager offre inoltre a Edis la possibilità di sviluppare servizi come l’interfono, rubriche comuni e personalizzate, interoperabilità tra la componente telefonica e gli applicativi gestionali. *“Spesso le aziende devono attingere informazioni e dati su dipendenti clienti e fornitori su diverse piattaforme. Qui ho la possibilità di avere un unico contenitore che fa da base per tutti i servizi”.*

Senza contare un aspetto più generale che riguarda le strategie dell’azienda stessa. *“Se da un lato abbiamo dovuto affrontare un nuovo investimento in tecnologia, la scalabilità e la flessibilità della soluzione ci hanno garantito un ritorno sull’investimento, ripagato nell’immediato dal semplice abbattimento dei costi di chiamate internazionali tra Italia e Romania. Immaginate quanto una sede produttiva di una azienda possa avere bisogno di comunicazione costante con la sede centrale. Ora le telefonate sono a costo zero perché sfruttano la rete dati. Non solo. Se dalla Romania devo chiamare fornitori o clienti in Italia, la chiamata parte dal centralino italiano, con i costi di una chiamata nazionale verso telefono fisso o mobile”.*

La configurazione che ora Edis ha disposizione è un vero e proprio compendio di soluzioni Cisco dedicate ad aziende con meno di 250 dipendenti, ed è completata dalla componente wireless. *“Anche in questo caso”*, aggiunge Bedocchi, *“è stato determinante la valutazione della tecnologia migliore. Potevamo infatti implementare i servizi dect e cordless connessi al Call Manager. Ma abbiamo preferito dare uniformità alla architettura, installando Access Point Cisco, ‘poca spesa molta resa’, e alla fine abbiamo ottenuto un sistema wireless telefonico già pronto. Se dovessimo collegare una telecamera per la videosorveglianza, avremmo già la piattaforma abilitante. Con un sistema analogico, potevo forse risparmiare qualcosa inizialmente, ma questo ci avrebbe precluso tutti gli sviluppi a cui stiamo pensando”.*

Per aggiungere un nuovo telefono wireless, Edis si deve preoccupare solo della configurazione. Infatti tutte le attività sulla rete telefonica sono fatte internamente, con risparmio di tempi e di costi di assistenza tecnica. D’altronde, come conferma Bedocchi, *“se occorre effettuare un investimento, tanto vale farlo per un sistema moderno. In caso di aggiunta di una nuova filiale all’azienda, fino a ieri avrei dovuto portare 2 cavi, rete e dati. Oggi ne porto uno solo, perché i telefoni Cisco includono una porta switch e quindi posso collegare in cascata il PC. Questo mi evita le fasi di stesura del cavo, la certificazione delle prese, l’utilizzo di un numero inferiore di porte switch in centro stella. Ho quindi a disposizione numerosi vantaggi aggiuntivi, anche non evidenti che però fanno la differenza rispetto alle soluzioni di altri brand”.*

Un valore, quello di Cisco, confermato dal partner stesso. *“Tra i vantaggi delle soluzioni Cisco spicca la possibilità di scalare all’infinito, partendo solo dagli switch o da un piccolo nucleo, come ha fatto Edis. Gradualmente sono migrati verso una soluzione più flessibile senza perdere nulla di quanto acquistato. Cisco fornisce una buona garanzia sulla copertura degli investimenti, quanto installato da Edis nel tempo è rimasto ad oggi valido e utilizzabile”.*

L’esperienza di Edis è esemplare perché, prima di passare a Cisco, l’azienda ha dovuto sostenere l’acquisto di 3 centralini per trovare la soluzione giusta. *“Inizialmente Edis aveva una dimensione ridotta, quindi abbiamo acquistato un centralino tradizionale proporzionato ad una espansione limitata. Poi però ci siamo ingranditi, l’azienda è cresciuta e abbiamo provato a connettere due centralini via WAN, e si è resa necessaria la sostituzione della motherboard. Poi però è subentrata anche la necessità di collegare nuovi interni e aggiungere servizi, e allora abbiamo scoperto che gli slot dei centralini per le schede erano già saturi. Insomma, non si poteva andare avanti così. Se avessimo scelto subito Cisco, avremmo risparmiato tempo e costi sin dall’inizio”.*

Ma anche l’aver scelto Gencom è stato determinante. *“Oltre a fornire servizi sviluppati da Cisco, abbiamo la possibilità di fornire software personalizzato sulla base di esigenze del cliente, con una elevata possibilità di personalizzazione”*, conclude Fiumi. *“Questo è un enorme vantaggio soprattutto rispetto ai vendor tradizionali di fonia, che sono sempre stati chiusi. Su questo fronte Cisco ha fatto una rivoluzione, perché è entrata nella fonia proponendo un sistema aperto alle applicazioni di terze parti. Dai cellulari Nokia certificati da Cisco che si integrano al wireless aziendale come apparecchi interni, ai servizi che realtà come Gencom sviluppano e propongono ai propri clienti, per adattare le soluzioni Cisco ad ogni tipo di esigenza”.*

Link utili

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

Gencom
<http://www.gencom.it>

Edis SpA
<http://www.edis.it>

Soluzioni Cisco per le PMI
<http://www.cisco.com/it/pmi>



Headquarters
Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA
www.cisco.com
Tel.: 001 408 526-4000

Sede italiana
Cisco Systems Italy
Via Torri Bianche, 8
20059 Vimercate (MI)
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.

© Giugno 2009 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.