



"IL NOSTRO OBIETTIVO ERA QUELLO DI TRASFORMARE UNA TIPOGRAFIA TRADIZIONALE NELL'AZIENDA LEADER IN EUROPA NELLA STAMPA BASATA SU WEB. CI SIAMO RIUSCITI IN MENO DI NOVE MESI, GRAZIE A UN PARTNER COME CISCO SYSTEMS"

Nicola Muraro, CEO, Selecta

Selecta - La stampa va sul web, l'azienda va in Europa



La stampa del futuro

Selecta è una delle aziende europee che è cresciuta più rapidamente ed ha ottenuto velocemente grandi successi con Internet. Fin dal 1998, ha creduto che il futuro del settore sarebbe dipeso dalla consapevolezza dei vantaggi competitivi offerti da processi aziendali basati sul web.

L'azienda già produceva una vasta gamma di prodotti tipografici, come libri e direct mail personalizzati. Grazie alla nuova infrastruttura ha potuto constatare, subito, che Internet può creare nuove applicazioni di prodotto come, ad esempio, l'e-messaging. Omnitel, leader in Italia nella telefonia mobile e uno dei principali clienti di Selecta, è il candidato ideale per questo nuovo servizio. Altri clienti di Selecta, marchi famosi quali Electrolux, Lamborghini, Diesel e Diadora, sono sicuramente interessati a tutti i benefici che otterrebbero da un maggior controllo dei processi e il valore aggiunto che ne deriva.

I dirigenti di Selecta hanno partecipato con entusiasmo a questo progetto tecnologico che rivoluziona il settore della stampa. Nicola Muraro, CEO di Selecta, spiega: "Abbiamo compreso subito la possibilità di creare un processo interattivo interamente automatizzato e dedicato per ogni cliente.

Inoltre, abbiamo percepito la possibilità di ampliare la gamma di prodotti da distribuire via web. Tutti i nostri clienti ne hanno capito i vantaggi. Molti di loro hanno collaborato attivamente con noi per migliorare i nostri sistemi. Del resto, la tecnologia Internet si presta a questo tipo di collaborazione."

Obiettivo raggiunto

In un primo momento, la Selecta ha consultato la Cisco Systems solo per la nuova piattaforma hardware che sarebbe stata necessaria per sostenere le applicazioni Web. Cisco era talmente in sintonia con la strategia di Selecta che ha voluto coinvolgere il proprio Internet Business Solutions Group. Giulio Barki, Cisco Account Manager per Selecta, ci racconta la storia: "Abbiamo immediatamente colto il valore potenziale del progetto. Selecta sarebbe diventata sicuramente un esempio da seguire per tutte le altre aziende nel settore dei servizi di stampa tipografica in Europa. Così abbiamo voluto diventare partner per far sì che l'idea divenisse realtà"

Nicola Muraro aggiunge: "Quello che più abbiamo apprezzato dell'IBSG di Cisco Systems è stato il loro impegno per i nostri obiettivi. Senza la loro partecipazione, il nostro progetto sarebbe stato molto confuso e difficilmente realizzabile. Non avremmo potuto farlo senza di loro."

CISCO SYSTEMS



EMPOWERING THE
INTERNET GENERATIONSM

L'ESPERIENZA SELECTA IN BREVE



LO SCENARIO

Il settore della stampa sta cercando di fruire dell'enorme potenziale fornito dall'e-commerce attraverso la completa trasformazione del processo di stampa tradizionale in un sistema basato sul Web. I vantaggi per chi adotta per primo queste nuove soluzioni sono molti: migliore qualità dei servizi per il cliente, riduzione dei costi, ottimizzazione dei processi produttivi e aumento dei profitti.

LA SFIDA

Selecta, azienda italiana operante nel settore della stampa tipografica, ha colto immediatamente il potenziale dell'e-commerce e ha steso un business plan aggressivo per conquistare il mercato europeo. Le precedenti infrastrutture dell'azienda richiedevano radicali modifiche per le quali erano necessarie rapidità di implementazione e, soprattutto, una consulenza qualificata e innovativa.

LA SOLUZIONE

L'Internet Business Solutions Group (IBSG) di Cisco Systems ha lavorato al fianco di Selecta per progettare una soluzione end-to-end che coprisse tutte le fasi predefinite di un processo e-commerce. La soluzione interamente basata su web, è risultata facilmente scalabile e altamente interattiva. Il progetto è stato realizzato in appena nove mesi dalla proposta alla completa implementazione.

I RISULTATI

Selecta oggi offre un servizio online integrato: partendo dall'ordine attraverso la produzione fino alla consegna. Il servizio garantisce ad ogni cliente uno strumento di lavoro potentissimo nel settore dei servizi di stampa basati su Internet. Quello di Selecta è sicuramente il primo servizio tipografico interamente basato sul Web. La sua evoluzione non si ferma qui: grazie ai vantaggi offerti dalle nuove tecnologie, Selecta è in grado di garantire servizi aggiuntivi come il Voice over IP (VoIP).



Rapido aumento dei profitti

La Selecta ha ottenuto più di quanto si potesse pensare, spaziando dall'integrazione della catena logistica e dalla riduzione dei costi a cicli d'ordini più rapidi oltre che rapporti interattivi con il cliente.



LA SEDE ITALIANA DI SELECTA »

Le economie di scala sono state raggiunte e la velocità ed il costo delle transazioni sono stati ridotti in maniera massiccia. Solo entro il primo anno di attività Web-based, il 60% delle transazioni di Selecta è avvenuto online. Il ritorno sull'investimento ha già raggiunto il 10% annuo, ma il profitto andrà ben oltre, nel momento in cui l'azienda raddoppierà il proprio giro d'affari dai 7 milioni di euro del 1998 ai 14,5 milioni di euro del 2000.

Oggi Selecta è uno dei membri leader di un'associazione di aziende che promuove lo sviluppo di soluzioni di stampa online, l'International Printers Network (IPN). I membri di questa associazione si aspettano sempre maggiori benefici dalla condivisione delle risorse e delle conoscenze comuni, mentre il settore si avvia verso una completa trasformazione Web-based.

Nicola Muraro afferma: "La nuova struttura di e-business di Selecta ci ha dato più soddisfazioni di quanto avevamo previsto: non aggiunge solo valore, ma addirittura lo crea. Nello stesso modo in cui l'aumento della nostra gamma di prodotti e di servizi sta fornendo nuove occasioni d'affari, sta aumentando significativamente la nostra visibilità all'interno del settore."

Reti VPN come per gli ASP

Il System Engineer di Cisco Systems, Daniele Vittorio Nasini, ha progettato una rete ad alta sicurezza utilizzando un approccio "web farm", offrendo ad ogni cliente una rete privata virtuale sicura (VPN) all'interno dell'Extranet di Selecta. Dal punto di vista dei clienti ogni VPN funziona in modo simile ad un sistema Application Service Provider (ASP): le informazioni critiche relative agli ordini derivano dall'interazione fra le applicazioni di rete ed il cliente.

LocalDirector di Cisco controlla il bilanciamento del carico dei server e Cisco Cache Engine velocizza la ricerca degli indirizzi più frequentemente richiesti. Il progetto di rete prevede, inoltre, una totale ridondanza, indispensabile per un'azienda come la Selecta, che ha la maggior parte del suo giro d'affari ormai dipendente dal web. In questo modo anche se un elemento

viene a mancare, un altro lo sostituisce.

"La Cisco Systems ci ha aiutato nella selezione di un Internet Service Provider (ISP) che fosse in grado di fare fronte alle nostre richieste di VoIP e VPN. Nextra è stata scelta per le sue evolute caratteristiche tra cui la certificazione Cisco Powered Network (CPN)", osserva Nicola Muraro.

Processi automatizzati

Durante gli anni '90, Selecta era continuamente alle prese con i problemi di compatibilità dei propri sistemi con quelli dei clienti. A quei tempi utilizzava una combinazione complessa di modem e collegamenti PC o linee ISDN.

Nicola Muraro dice: "Adesso che siamo sul Web un cliente può controllare un ordine, chiedere un preventivo o comprare materiale stampato semplicemente usando un collegamento e un browser Internet, in qualsiasi parte del mondo. Ogni cliente ha la sua propria interfaccia con Selecta."

"Questo è quello che rende realmente Selecta un'azienda basata su Web, non solo un'azienda che lo utilizza. Il nostro principale obiettivo è quello di riuscire ad automatizzare il più possibile i processi di gestione degli ordini. Siamo consapevoli di risparmiare centinaia di migliaia di euro ogni anno".

Il risultato in termini di processi aziendali di stampa è l'automazione: dagli ordini (automaticamente prestampati), dalla gestione della produzione alle informazioni di magazzino digitalizzate, ad una prima approvazione dei modelli online e alla fatturazione.

Il software Cisco consente al cliente di controllare il progredire dell'ordine in ogni fase del processo di produzione.

Nicola Muraro conclude: "Selecta è saldamente alla guida del mercato del settore dei servizi di stampa grazie alla partnership con l'IBSG di Cisco Systems.

Contemporaneamente siamo cresciuti attraverso acquisizioni, aggiungendo nuove risorse e competenze. In questo modo, ci siamo assicurati nuove capacità di mercato e di vendita, ampliando la nostra fetta di mercato."

"Il nostro successo continua a crescere come conseguenza della stampa Web-based. Siamo stati molto colpiti dalla grande esperienza di Cisco Systems e dall'aiuto che ci ha dato l'Internet Business Solutions Group. Erano davvero i partner ideali per questo progetto". (Gennaio 2001)

World Wide Web

Cisco Systems • www.cisco.com/it
Altre case history • www.cisco.com/it/go/case

Selecta • www.selecta.it
Cisco IBSG • www.cisco.com/ibsg

**Sede italiana**

Cisco Systems Italy
Palazzo Faggio Via Torri Bianche 7
20059 Vimercate (MI)
Tel. 039 6295 1 Fax 039 6295 299

