

RETAIL: ASPIAG



“CHI È NEL BUSINESS DI SOLITO NON RIESCE AD AVERE ABBASTANZA COMPETENZE IT, VICEVERSA, I TECNICI NON SONO IN GRADO DI AVERE UNA VISIONE COMPLETA DEL BUSINESS. CON MICROSTRATEGY SIAMO RIUSCITI A SUPERARE QUESTE BARRIERE: GLI UTENTI SVILUPPANO DA SOLI I REPORT E IL PERSONALE IT HA PIÙ TEMPO PER I PROGETTI STRATEGICI”.

L'azienda

In Italia, i primi centri di distribuzione Spar nascono alla fine degli anni '50, e nel 1960 danno vita a un Consorzio con sede a Milano. Dagli anni '70 il nome della Spar italiana diventa Despar. Attualmente il consorzio Despar Italia è composto da 12 aziende su tutto il territorio italiano. Nel Triveneto e in provincia di Ferrara, il marchio si identifica con Aspiag Service srl, società della Spar Austria. Presente in Italia dall'inizio del 1990, ha acquisito in rapida successione i Centri di Distribuzione Despar di Bolzano, Padova e Udine, con le loro filiali e con l'ampia rete di dettaglianti autonomi associati.

Nel 2007, il fatturato consolidato è stato di circa 1,25 miliardi di €. Attualmente le filiali gestite sono 180, i collaboratori circa 6.000 e i dettaglianti indipendenti riforniti circa 400. Con questi dati, il Gruppo Aspiag è attualmente la più grande tra le aziende che formano il consorzio Despar Italia. I punti vendita di proprietà sono suddivisi in tre insegne principali: i supermercati di vicinato a inse-

gna Despar, i supermercati cittadini integrati a insegna Eurospar e gli ipermercati e superstore a insegna Interspar.

L'azienda è in crescita costante: da ottobre 2007 a febbraio 2008 ha acquisito 62 punti vendita del Gruppo Lombardini nel Triveneto. Attualmente è tra le società leader nel mercato GDO del Triveneto con il 13,5% di market share (fonte: ACNielsen).

Il passato

Prima dell'arrivo della Business Intelligence in azienda, la reportistica si faceva in modo tradizionale (anche tramite Excel), sfruttando gli ambienti AS/400 o Unix - ma comunque mantenendo uno stile tipico del mondo mainframe. La realtà, composta da più organizzazioni, era giocoforza poco omogenea e il sistema IT per niente unificato. Il risultato finale: pile e pile di carta, scarsa efficienza e capacità di analisi quasi nulla.

“Bisogna tenere conto”, spiega Andrea Bulfone, esperto di BI e data warehousing in Aspiag, “che l'attuale Aspiag Service è il



STATISTICHE:

DATABASE: ORACLE 10G

DIMENSIONE: 2 TERABYTE

NUMERO UTENTI: > 300

SISTEMA OPERATIVO: MICROSOFT WINDOWS

AMBIENTE: WEB E CLIENT

APPLICAZIONI:

ANALISI VENDITE

ANALISI ACQUISTI

ANALISI LOGISTICA INTERNA

risultato di una fusione di ben quattro aziende, di cui una successivamente è stata ceduta”.

Con la scelta e l'implementazione del sistema ERP (Retek, ora diventato Oracle Retail) sbarca in azienda anche la business intelligence. *“È con questo treno”, prosegue Bulfone, “che arriva anche MicroStrategy. La prima applicazione della BI è stata l'analisi delle vendite (dettaglio, ingrosso e margini)”.*

Le applicazioni e gli utenti

La storia di Asiag e MicroStrategy inizia dunque nel 2000, con la versione 6 del software. Allora gli utenti erano solo cinque. Oggi sono 300, una delle installazioni più “pesanti” nel settore del retail italiano. E in effetti il caso Asiag è uno di quelli che mostrano il più alto livello di innovazione e la più elevata seniority nel panorama nazionale della BI.

Asiag usa Intelligence Server, Desktop, Web e Narrowcast Server, una suite particolarmente ampia dei prodotti MicroStrategy *“Desktop viene utilizzato da noi dell'IT per lo sviluppo”, spiega Bulfone, “ma anche da 5 ‘superuser’ (che diventeranno presto sei), uno per ogni area aziendale, che si occupano di sviluppare in autonomia i report personalizzati”.*

Una delle caratteristiche di MicroStrategy che più hanno convinto Asiag è stata la possibilità di sgravare il reparto IT dallo sviluppo della reportistica, se non in casi di estrema complessità, trasferendo questo compito a chi ne sa molto di più del proprio business.

“Chi è nel business”, precisa Bulfone, “di solito non riesce ad avere abbastanza competenze IT, i tecnici, viceversa, non sono in grado di avere una visione completa del business. Con MicroStrategy siamo riusciti a superare queste barriere: gli utenti sviluppano da soli i report e il personale IT ha più tempo per i progetti strategici. Sono stati gli stessi utenti a spingere nella direzione dell'autonomia, e noi li abbiamo assecondati: oggi agiamo da consulenti IT”.

In Asiag ci sono poi altri 30 utenti che utilizzano MicroStrategy Web, creando anch'essi in maniera autonoma, anche se meno sofisticata, la propria reportistica. Infine oltre 250 utenti denominati *“push button”*, che eseguono semplicemente la reportistica sviluppata da altri. Narrowcast Server viene impiegato sia come distributore di informazioni sia come portale di interfaccia per la sottoscrizione ai servizi. Come i più esperti sanno, Narrowcast Server non è un prodotto *“facile”*: per farlo rendere bisogna saperlo usare; un elemento in più che denota la grande familiarità che Asiag ha con MicroStrategy e più in generale con la Business Intelligence.

“Per quanto riguarda le applicazioni”, conclude Bulfone, “siamo partiti con le vendite; in breve tempo abbiamo aggiunto gli acquisti e l'analisi del livello di servizio di fornitori. Poi tutto ciò che è logistica interna, tra magazzini e negozi. Poi ancora il controllo di tutto quello che è movimentazione interna al magazzino (fenomeni importanti nel retail come differenze inventariali e rotture di stock). Infine abbiamo realizzato il primo datamart per la logistica (entrate e uscite di merce in colli e a valore) e un datamart ad hoc per misurare la rotazione di magazzino e di negozio e la produttività del punto vendita”.

Il futuro

In sostanza, oggi in Asiag girano una decina di applicazioni che supportano a pieno ritmo la direzione vendite, gli acquisti e in parte la logistica, ma il sistema deve crescere ancora, sia per coprire altre aree aziendali (la direzione amministrativa, ad esempio) sia per supportare la strategia di acquisizioni con cui il gruppo sta aumentando il proprio volume d'affari.

Per l'anno prossimo è prevista la creazione di una dashboard per la logistica e una per l'amministrazione e controllo. La tecnologia per realizzare i nuovi progetti è già in casa Asiag, e MicroStrategy ha anche dimostrato di essere il sistema più scalabile nel suo mercato e quindi non desta preoccupazioni la crescita del gruppo.

Anche il personale IT è pronto alla sfida; oggi la squadra è formata da 39 persone, distribuite in tre sedi. Gli specialisti MicroStrategy sono *“solo”* due, a dimostrazione del fatto che il prodotto ha una curva di apprendimento molto veloce: dopo gli investimenti iniziali ora Asiag è in grado di procedere speditamente senza investire troppe risorse. Oltre che al personale interno e ai consulenti e tecnici MicroStrategy, Asiag si affida anche a un nuovo partner, la ICare di Milano, che si occupa soprattutto delle attività a elevato coefficiente tecnologico e basso impatto funzionale, come ad esempio la migrazione alle nuove versioni dei software.

Tra le prossime sfide, che Asiag dovrà affrontare insieme a MicroStrategy e ICare, ci sarà l'integrazione del sistema di BI con SAP BW, che probabilmente sarà scelto come piattaforma di data warehouse comune per tutte le country del gruppo multinazionale.