

WHOLESALE: CDA



STATISTICHE:

DATABASE: SQL SERVER

DIMENSIONE: 20GB, CON INCREMENTO DEL 30% ANNUO

UTENTI: 120

AMBIENTE: INTRANET, INTERNET

VERSIONE: MICROSTRATEGY 8.1

APPLICAZIONI:

ANALISI DELLE VENDITE, ANALISI ATTIVITÀ MARKETING,

ANALISI DEGLI ACQUISTI, ANALISI DEI CLIENTI

“LA BUSINESS INTELLIGENCE È DIVENTATA UNO SNODO STRATEGICO TRA L’IT, IL CONTROLLO DI GESTIONE E IL MARKETING. UNO STRUMENTO UTILIZZATO CON TRANQUILLITÀ PERCHÉ IL DATO CONDIVISO TRA I VARI REPARTI È SEMPRE LO STESSO, ABBIAMO RAGGIUNTO LA FAMOSA SINGOLA VERSIONE DELLA VERITÀ”.

L’azienda

CDA è un consorzio di un centinaio di aziende, distribuite in modo uniforme su tutto il territorio nazionale, che operano nel settore del beverage. Sono i grossisti che riforniscono prevalentemente il canale chiamato Ho.Re.Ca, cioè hotel, ristoranti e caffè (a cui si aggiungono punti di vendita e consumo come discoteche e altri luoghi di aggregazione). Nel mercato italiano, CDA è il più importante gruppo di distribuzione indipendente, con una quota del proprio settore di riferimento del 12% e con un fatturato previsto per il 2008 di 500 milioni di euro. CDA è indipendente perché non fa parte di quei numerosi gruppi di aziende acquisite nel tempo dai colossi del beverage. Le singole aziende che fanno parte di CDA sono di proprietà dei rispettivi titolari; un fattore molto importante per comprendere come procede l’innovazione all’interno del consorzio: i progetti vengono proposti dalla struttura centrale e non imposti ai singoli consorziati.

L’esigenza

Nel 2003 CDA dà il via a un importante progetto IT per raccogliere in un unico database i dati provenienti da tutti gli associati del consorzio che avrebbero aderito all’iniziativa.

“L’obiettivo”, spiega Davide Mascaretti, IT Manager di CDA, “era quello di passare da un’analisi del business basata sulle impressioni a una fondata su dati di fatto”.

La creazione di un database comune, ma ancor prima l’esigenza di una raccolta dati tra i consorziati, era sempre stata rinviata a causa della complessità dello scenario: i diversi software gestionali utilizzati dalle aziende riunite in CDA erano una trentina; ognuno con il suo formato dei dati e soprattutto con le sue codifiche dei prodotti e dei canali di vendita.

“Pensai che questo non dovesse essere un ostacolo all’innovazione”, prosegue Mascaretti, “e proposi quindi di non uniformare i software gestionali, bensì di lavorare a valle, normalizzando i dati provenienti dalle varie fonti”.

La prima fase

Dopo una fase di confronto e condivisione del progetto, nel 2004 parte la realizzazione del database consortile: il partner prescelto per seguire il progetto è la S.E.A.P. di Milano, il motore SQL Server. Il principio è proprio quello della normalizzazione ex-post: CDA commissiona alle varie software house lo sviluppo di un modulo di estrazione integrato nel gestionale delle singole aziende associate secondo specifiche comuni progettate da S.E.A.P.. Tali moduli consentono di inviare i dati, tramite FTP, alla sede CDA. Qui, le informazioni riguardanti le vendite, gli acquisti, i clienti, i fornitori e i prodotti vengono uniformate e normalizzate. *“Non abbiamo obbligato nessuno a cambiare le codifiche dei prodotti e le categorie dei clienti”*, precisa Mascaretti, *“i soci che hanno voluto adeguarsi lo hanno fatto, quelli che hanno preferito proseguire con le proprie modalità inviano comunque i dati con cadenza mensile. Le informazioni quindi subiscono, una volta arrivate in CDA, un processo semi-automatico di transcodifica e normalizzazione accuratamente controllato dalle risorse interne appositamente allocate”*.

La soluzione

Subito dopo l'implementazione del database, il management di CDA si rende conto di avere in mano uno strumento dalle grandi potenzialità. Decide di affiancare un data warehouse al database esistente, guarda alla business intelligence e alle funzionalità che essa permette di sfruttare e sceglie MicroStrategy come partner per la realizzazione sia del data warehouse che delle funzioni di query e reporting.

“Abbiamo optato per MicroStrategy”, conclude Mascaretti, “perché ci siamo resi conto fin da subito delle grandi potenzialità, anche in prospettiva, degli strumenti offerti da questa azienda. Questa scelta nel tempo si è rivelata estremamente positiva in quanto abbiamo potuto constatare la versatilità tecnologica della piattaforma Microstrategy che ci ha aperto strade prima sconosciute attraverso un utilizzo più mirato dell'esperienza di CDA nell'ambito delle dinamiche del mercato beverage”

Dal 2006, grazie al software MicroStrategy e all'architettura progettata dall'IT di CDA, il consorzio può fornire tutta la reportistica necessaria sia ai singoli associati sia ai fornitori. Quest'ultima funzionalità è particolarmente interessante, perché consente a CDA di fornire ad aziende del calibro di Heineken, Campari, Peroni e altre i dettagli del sell out dei loro prodotti.

Sul fronte degli associati, i vantaggi sono altrettanto tangibili: ciascuno può analizzare il proprio business e non solo: può rapportarsi con gli altri (in forma aggregata) per comprendere meglio le proprie performance.

Anche la stampa di settore, alla luce delle capacità di analisi che CDA ha potuto maturare, riserva periodicamente al Consorzio spazi redazionali dedicati ad analisi di mercato.

Le prospettive future

Il sistema di data warehousing e di query e reporting è diventato in poco tempo un'applicazione mission critical, di cui nessuno tra

i manager e gli associati di CDA e i partner esterni potrebbe più fare meno. Ma gli sviluppi non finiscono qui. Nell'arco del 2008 verranno implementati, sempre con gli strumenti MicroStrategy, le dashboard dinamiche, sia per i soci che per i fornitori, l'accesso via Web per tutte le utenze (tra Soci e Partners) e l'invio periodico automatizzato di reportistica avanzata tramite Narrowcast Server. Tre funzionalità che, in termini di innovazione, proiettano CDA nello spazio solitamente occupato dalle grandi multinazionali. Un successo che, sia pur a livello di provocazione, ha indotto il direttore di CDA Lucio Roncoroni, a dichiarare in una recente convention che *“in passato abbiamo distribuito bottiglie, in futuro distribuiremo informazioni”*.