

RETAIL: SOGEGROSS



GRUPPO SOGEGROSS spa
SISTEMI DISTRIBUTIVI



STATISTICHE:

DATABASE: ORACLE

DIMENSIONE: 100 GB

NUMERO UTENTI: 5

VERSIONE: MICROSTRATEGY 7, MICROSTRATEGY 9

APPLICAZIONI:

MARKETING

FIDELITY CARD

“IN AZIENDA UTILIZZIAMO PIÙ DI UN AMBIENTE DI BI MA, VISTA LA FLESSIBILITÀ DELLA VERSIONE 9, L’OBIETTIVO È QUELLO DI UNIFORMARE, OVE SIA POSSIBILE, LA MAGGIOR PARTE DI APPLICAZIONI SOTTO MICROSTRATEGY”. DOMENICO OROFINO, RESPONSABILE SISTEMI GRUPPO SOGEGROSS, CANALE BASKO ED EKOM.

L’Azienda

Nata nel 1920 come semplice negozio di drogheria, a partire dagli anni '70 si struttura come azienda attiva nella Distribuzione Moderna, divenendo in poco più di 30 anni, uno tra i primi 10 Gruppi privati del settore in Italia. Attualmente il Gruppo Sogegross, con sede a Genova e più di 2.000 addetti, è presente nella Distribuzione Moderna Italiana, con una logica multicanale in 4 specifiche aree di attività: Cash & Carry (Sogegross), Supermercati e Superstore (Basko), Discount Alimentare (Ekom) e Supermercati e Superette in franchising (Doro Centry).

A questi canali si è aggiunto il canale internet con www.basko.it. Oltre a ciò il Gruppo gestisce 7 piattaforme distributive dedicate a specifiche tipologie di prodotto - freschi, carni, ortofruttili, ittici, secchi e freschi discount, grocery

(confezionati) e surgelati -, rivolte alla gestione dei servizi logistici delle diverse insegne dal Cash & Carry ai Supermercati e ai Discount, di proprietà e affiliati.

Pionieri della Business Intelligence

La prima applicazione di business intelligence nel Gruppo Sogegross risale addirittura al 1999. Fu un progetto portato avanti dagli spagnoli di El Corte Ingles e lanciato poi in Italia quando la BI muoveva ancora i primi passi. Lo scopo era quello di gestire le carte fedeltà e misurarne i risultati.

“Fu un progetto innovativo”, spiega oggi Domenico Orofino, responsabile IT del Gruppo Sogegross per il canale Basko ed Ekom, “pensato e realizzato in modo eccellente, visto che dopo più di dieci anni è ancora in uso”.

L’applicazione, sviluppata dagli spagnoli, utilizzava un database

Oracle e la versione 5 di MicroStrategy (oggi questo sistema opera con MicroStrategy 7). La reportistica che veniva prodotta era piuttosto standard; si trattava di realizzare "normali" procedure di micromarketing per capire come si comportavano i clienti e per implementare semplici campagne mirate.

Il percorso della business intelligence in Sogegross non è sempre stato lineare. "Quando sono arrivato in azienda nel 2004", dice Orofino, "gli utenti erano stanchi e sfiduciati, soprattutto a causa della scarsa interazione con i partner, ed erano in procinto di abbandonare del tutto la BI e MicroStrategy. Grazie all'intervento diretto di Microstrategy Italia, però, le attività sono ripartite e si è consolidata la fiducia nei sistemi di business intelligence".

"Oggi vogliamo andare ancora oltre", prosegue Orofino, "abbiamo la necessità di trovare i pattern nascosti tra i nostri dati e di veicolare le informazioni in una nuova struttura di datawarehouse, approfittando della potenza e della flessibilità di MicroStrategy 9. Il roll-out di questo nuovo progetto è previsto per il mese di ottobre 2010."

Gli utenti del "vecchio" sistema non sono molto numerosi: l'ufficio marketing e l'ufficio fidelity, un totale di circa cinque persone. Nel nuovo progetto non saranno coinvolti altri utenti, ma il passaggio a MicroStrategy 9 sarà un'occasione per esplorare nuovi orizzonti informativi (come l'analisi della profittabilità di ogni singolo cliente) e per allargare l'ambito di utilizzo della business intelligence ad altri uffici.

"La situazione attuale è piuttosto frammentata, come capita spesso

alle aziende italiane", dice Orofino, "abbiamo più datamart costruiti su Sql Server, usiamo Board per alcune applicazioni, ma l'obiettivo è quello di uniformare i sistemi, laddove possibile, sfruttando l'ambiente MicroStrategy 9".

Per i sistemi informativi è infatti un grosso problema mantenere in esercizio più ambienti diversi. La tendenza, per motivi di costo ed efficienza, è quella di scegliere la soluzione "best of breed" e di adottarla su vasta scala.

"Nel nostro caso", conclude Orofino, "a parte il controllo di gestione, la release 9 di MicroStrategy dovrebbe essere utilizzata in futuro come piattaforma universale".

Gli scenari futuri

Il reparto IT è doppiamente favorevole all'allargamento della piattaforma MicroStrategy. In primis, per la facilità di manutenzione e per le potenti funzionalità "self-service" che permettono agli utenti di essere sempre più indipendenti dal reparto; poi perché la nuova release 9 consente di implementare senza problemi le applicazioni mobili.

In azienda, infatti, anche il top management utilizza i terminali BlackBerry, e l'apertura verso la BI mobile potrebbe essere l'occasione giusta per portare sugli smartphone almeno le informazioni vitali sulle prestazioni dei punti vendita. In Sogegross, infatti, dispongono dei dati di scontrino di tutti i negozi in tempo reale, un patrimonio informativo che può già oggi essere

sfruttato per guadagnare competitività.