

## La business intelligence di Gruppo Sogegross si evolve con la piattaforma MicroStrategy



di E. Sacchi

La Business intelligence è di casa per Gruppo Sogegross, presente

nella distribuzione moderna in una logica multicanale in quattro 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](http://www.basko.it). Oltre a ciò il gruppo gestisce sette piattaforme distributive dedicate a specifiche tipologie di prodotto -freschi, carni, ortofruttilicoli, 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.

### I primi passi

La prima applicazione di BI nel Gruppo Sogegross risale addirittura al 1999, un progetto portato avanti dagli spagnoli di **El Corte Inglés** 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 **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 micro-marketing per capire come si comportavano i clienti e per implementare semplici campagne mirate.

### Un nuovo inizio

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

48 GDOWEEK - 7 febbraio 2011  
[www.gdoweeek.it](http://www.gdoweeek.it) - [www.gdoweeekTV.it](http://www.gdoweeekTV.it)

partner, ed erano in procinto di abbandonar 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 stato nello scorso ottobre". Gli utenti del "vecchio" sistema non sono molto numerosi: l'ufficio marketing e l'ufficio fidelity, un totale di circa cinque persone.

### MicroStrategy 9

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 -afferma 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 di Sogegross 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; in secondo luogo, perché la nuova release 9 consente di implementare senza problemi le applicazioni mobili. In azienda, infatti, anche il top management utilizza 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 di 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.



49 GDOWEEK - 7 febbraio 2011  
[www.gdoweeek.it](http://www.gdoweeek.it) - [www.gdoweeekTV.it](http://www.gdoweeekTV.it)