

La BI di Micro Strategy Moltiplicatore per il Successo di UnoPiù

Unopiù rappresenta un eccellente esempio di successo di “Multinazionale Tascabile”, tipica del mercato italiano: impresa di medie dimensioni è un’eccezione internazionale nel campo dell’arredamento ed esporta buona parte della sua produzione in tutta Europa. In sintesi, problematiche, livelli di sofisticazione organizzativa e strutturale da multinazionale affrontate con imprenditorialità tipica italiana.



Il catalogo dei prodotti Unopiù è sfogliabile OnLine, ma è anche disponibile in formato cartaceo e PDF: gli interessati possono ottenerlo gratuitamente compilando un semplice form di registrazione, andando così ad arricchire il Database dei contatti dell’azienda.

Chiunque abbia un giardino non può non conoscere i prodotti di Unopiù, azienda nata dalle parti di Viterbo nel 1978 per iniziativa di due soci con la passione del giardino? Con le loro idee, il loro gusto e le capacità imprenditoriali sono riusciti a dar corpo ad un progetto dal sapore utopistico: creare soluzioni per arredare gli spazi aperti come fossero parte integrante della casa. Da qui la nascita delle collezioni di arredo di Unopiù che hanno radicalmente cambiato nel costume comune l’approccio verso i mobili da giardino.

Sono passati 30 anni e quella che era una piccola realtà artigiana è ora l’azienda leader in Europa per l’arredamento da esterni e non solo, con oltre 30 Esposizioni in Italia, Francia, Spagna, Germania,

Austria e Olanda. Ma le innovazioni di Unopiù non si sono limitate al solo ambito dei mobili da giardino: in parallelo è stata data vita ad un ricco catalogo con oltre 2.000 articoli che propone la più ricca collezione al mondo del settore con soluzioni per decorare il giardino, la terrazza, la piscina e la veranda. Catalogo sfogliabile OnLine, ma a disposizione dei clienti che visitano i punti vendita distribuiti in tutta Italia ed Europa.

I prodotti Unopiù, apprezzati da chi ammira il lato estetico delle cose, si sono ispirati da sempre alla tradizione italiana, francese, inglese e nord europea, cercando di farla rivivere, riattualizzandola seguendo antiche tecniche artigianali e utilizzando materiali sempre migliori e moderni.

Dall’esigenza della BI, alla scelta degli strumenti

Aumentando costantemente le proprie dimensioni in termini di prodotti, clienti e mercati, Unopiù ha maturato la necessità di acquisire maggior controllo e capacità di analisi del proprio patrimonio di informazioni. Il suo percorso verso la BI - e in particolare verso le soluzioni di MicroStra-

tegy - è iniziato circa cinque anni fa, spinto dall’esigenza di disporre di un sistema di reportistica veloce e flessibile. Fino a quel momento alla Direzione Sistemi spettava, tra gli altri, il compito di generare i report richiesti dai vari responsabili dell’azienda, a cominciare dal suo Amministratore Delegato. La prassi era che gran parte dei report utilizzassero direttamente i dati provenienti dal sistema ERP, con grande spreco di risorse IT e tempi assolutamente non soddisfacenti per gli utenti.

L’ambiente operativo di Unopiù è costituito da un Database Oracle, oggi alla versione 10g, che gestisce circa 50 Gigabyte di dati e supporta una cinquantina di utenti delle applicazioni Vendite, Marketing, Contabilità.

Dopo un’accurata fase di valutazione delle possibili soluzioni software, la scelta è caduta su MicroStrategy.

“Sul fronte della Business Intelligence”, dice Alessandro Milani, responsabile IT di Unopiù, “abbiamo dovuto affrontare due grandi passaggi. Il primo, di carattere culturale, è stato convincere gli utenti, a tutti i livelli, ad adottare un sistema nuovo, per ottenere report e analisi più performanti e in tempi più brevi. Era un problema, perché gli

utenti erano abituati bene: il reparto IT ha sempre risposto con solerzia a qualsiasi richiesta. Tuttavia, l'incrementarsi delle moli di lavoro poteva in prospettiva generare ritardi nelle risposte, mentre con il cambio di tecnologia risultava possibile anche ottimizzare l'impiego delle risorse dedicate al servizio. Il secondo nodo è stato la scelta del software. In questo caso, ci sono stati meno dubbi: MicroStrategy ha dimostrato di poterci fornire la soluzione più adatta alla nostra architettura IT, che prevede una gestione centralizzata ma utenti distribuiti".

L'avvio del servizio

Dopo un periodo di sviluppo relativamente breve, il sistema di MicroStrategy copre già il 75% delle esigenze di reporting del reparto vendite, buona parte delle esigenze del marketing ed esegue anche una serie di analisi ascrivibili alla contabilità, come il fatturato e la scontistica, che sono però preziose anche per la gestione del business.

"Già dopo il primo anno dall'introduzione della BI di MicroStrategy" - prosegue Milani - "sono stati conseguiti risultati decisamente positivi; ad esempio, i tempi di sviluppo dei nuovi report sono più che dimezzati rispetto al passato: per un report che prima richiedeva almeno cinque giorni di sviluppo oggi sono necessari al massimo due giorni.

I criteri che hanno portato alla scelta del software sono stati confermati sul campo: MicroStrategy è facile da usare e anche da personalizzare, e la gestione centralizzata richiede risorse IT inferiori rispetto ad altri prodotti (la Direzione IT di Unopiù è molto snella, contando solo 6 persone, delle quali ben 3 dedicate alla BI). Inoltre, anche il rapporto qualità/prezzo del software ha giocato un ruolo fondamentale: il costo di partenza è infatti più basso della media, e questo ci ha permesso di far accettare meglio l'investimento da parte del management. Infine, la velocità di sviluppo: per noi è stato importante poter mostrare i primi risultati già dopo pochi mesi, in modo da superare la barriera culturale e psicologica che spesso pregiudica la partenza di molti sistemi di BI".

Il percorso di Unopiù è stato in effetti analogo a quello seguito da molte altre medie aziende italiane: all'inizio la reazione degli utenti è stata di prudenza se non di scarsa fiducia, soprattutto nei confronti della qualità dei dati. "Molti utenti", spiega Milani, "hanno conti-

nuato a utilizzare anche i dati provenienti dal sistema ERP per verificare la bontà di quelli forniti dal software di BI".

Oggi questa barriera è stata superata, e l'IT di Unopiù sta lavorando già al secondo passo: far capire a manager e responsabili commerciali il valore aggiunto di strumenti di consultazione tipici della BI e assenti nei fogli elettronici, come i filtri di visualizzazione o le funzioni di page-by. Anche l'utilizzo dei cruscotti aziendali viene promosso a piccoli passi, attraverso la creazione di indicatori di business impossibili da costruire con gli strumenti precedenti.

"Cerchiamo di incuriosire gli utenti", dice Milani, "in modo che il passaggio a funzionalità più evolute di BI come le Dashboard avvenga in modo naturale. Due esempi pratici di analisi realizzate a questo scopo sono la redditività dei singoli cataloghi di vendita (il principale strumento di business di Unopiù), che prima poteva essere calcolata solo una volta all'anno in fase di rendicontazione e che oggi è visibile settimanalmente grazie ai cruscotti, e la scontistica, i cui dati vengono inviati alle singole filiali attraverso il modulo Narrowcast e consentono ai responsabili commerciali di modificare strategie e tattiche in funzione dei risultati in tempo reale".

Il futuro

Al momento, i maggiori utilizzatori della BI sono ancora gli specialisti del reparto IT, che confezionano i report e le Dashboard visualizzati poi dagli utenti attraverso i Client Web. Ma nel prossimo futuro, grazie anche a un potente sforzo di marketing interno, le intenzioni sono di dotare tutti gli utenti business della capacità di esplorare da soli le informazioni, confezionando le analisi ed effettuando il Drill Down sui dati grazie alla potenza e alla facilità d'uso di MicroStrategy. Si tratta, insomma, di traghettare gli utenti da un atteggiamento passivo a uno attivo. In parallelo, si sta considerando di mettere a disposizione gli strumenti di BI anche ai reparti logistica, acquisti, e ricerca e sviluppo, oltre al controllo di gestione.

Conclude Milani: "ci piacerebbe introdurre l'utilizzo delle funzioni grafiche, attraverso le quali è possibile sfruttare tutte le potenzialità della moderna BI, e inviare le informazioni ai dispositivi mobili come il BlackBerry, una funzionalità, quest'ultima, che stiamo già testando con successo". ■



"Abbiamo adottato le soluzioni di BI di MicroStrategy per le prestazioni che hanno dimostrato di fornirci sulla nostra architettura ed alle loro semplicità d'uso e di personalizzazione"
Alessandro Milani,
Responsabile IT di
Unopiù