

Al servizio della grande catena dell'elettronica di consumo

UniEuro punta su CLARiION la carta servizio e sicurezza

Un centro UniEuro: un'immagine familiare nel panorama nazionale per una molteplicità di settori, dall'audio-video all'informatica, alla telefonia.



Il budget o la qualità del servizio? La sicurezza o le prestazioni? Basta guardare i numeri di UniEuro, uno dei maggiori nomi italiani della grande distribuzione elettronica per rendersi conto di come la quadratura del cerchio sia a portata di mano. Soprattutto a portata di EMC CLARiION.

La grande catena italiana, nata anni fa da un piccolo negozio di elettrodomestici nelle Langhe, ad Alba, è ormai un network di grandi dimensioni, con un fatturato dell'ordine del miliardo di euro, circa 130 punti vendita propri in continua espansione, oltre ai franchise, e 3 mila dipendenti diretti.

UniEuro è da qualche anno parte di un gigante europeo del settore, il gruppo DSG: oltre 7 miliardi di sterline di vendite in 27 paesi e 40 mila dipendenti. In Italia la crescita del gruppo, che conta anche sul marchio specializzato PC city, continua - pur in un contesto altamente competitivo - sulla scia della crescente espansione dell'elettronica di consumo e dell'apertura di nuovi punti vendita: una decina nel 2005, una quindicina programmati per la fine del 2006. Una crescita che sarebbe difficile oggi concepire senza un robusto supporto dell'informatica, anche per 'dominare' le adeguate dotazioni di prodotti su un catalogo sterminato. Tra piccoli e gran-

di elettrodomestici, audio-video, informatica, telefonia, UniEuro oggi deve gestire qualcosa come 40 mila codici-prodotto, assicurando cicli ottimali di riordino, livello delle scorte, impiego degli asset: il tutto per alimentare un network che, tra negozi diretti e affiliati, vede il marchio presente in duecento località della penisola, con prevalente concentrazione al centro-nord.

Le piattaforme tecnologiche

"Le sfide che deve affrontare un'organizzazione come la nostra comportano velocità di risposta, livello di servizio ai punti vendita e ai clienti, elevatissimo grado di disponibilità anche sotto un carico ingente di lavoro", dice Rainer Battisti il manager responsabile dell'Information Technology and Systems. "La risposta non poteva quindi che passare per un'architettura centralizzata e allo stesso tempo pensata per fornire un supporto altamente efficiente alla rete".

UniEuro, che ha al proprio inter-

no uno staff di una ventina di addetti ai sistemi e alle reti, ha quindi progressivamente uniformato le proprie architetture. La componente server è oggi costituita da sistemi HP-PA con ambiente operativo HP-UX (Unix) e una popolazione crescente di server HP a base Intel (Xeon), con una diffusione di sistemi di virtualizzazione basati sulla tecnologia VMware ESX (VMware è una consociata di EMC), con ambienti SCO e Linux, mentre la tecnologia Citrix è impiegata per l'elaborazione remota in emulazione terminale.

In periferia, i punti vendita impiegano pc e server locali, collegati ai registratori di cassa per l'emissione degli scontrini di vendita e connessi con il sistema centrale al fine di garantire un costante aggiornamento dei dati, dalla fatturazione alle vendite, con la possibilità quindi di interrogare anche gli archivi per ottenere l'aggiornamento delle disponibilità dei prodotti. Una rete MPLS (Multiprotocol Label Switching), adattabile a diversi tipi di connessioni, secondo

Con 130 punti di vendita diretti, circa 200 affiliati, un fatturato di un miliardo di euro e 3 mila dipendenti diretti, UniEuro è tra i giganti della distribuzione nell'elettronica di consumo italiana



Federico Cavallari,
responsabile dei sistemi
centrali UniEuro

la disponibilità fisica nelle diverse zone (HDSL, ADSL, ISDN) permette di ottimizzare il traffico e di supportare i servizi di comunicazione attuali e futuri.

Avere una visione complessiva, costantemente aggiornata è un vero e proprio "must" per tutta l'organizzazione: al centro così come in periferia. *"Per i negozi è fondamentale conoscere la disponibilità dei prodotti: sapere per esempio, quando un cliente richiede un prodotto che manca sul punto vendita, che cosa è disponibile nei magazzini centrali o eventualmente in altri negozi"*, spiega **Federico Cavallari**, responsabile dei sistemi centrali. *"Le informazioni aggiornate sulle vendite servono ai responsabili della gestione così come ai responsabili dipartimentali degli acquisti, i nostri "category buyer"*.

infatti, tutto il sistema poggia su un'unica piattaforma, costituita da un sistema EMC CLARiiON CX 500, collegato attraverso una SAN, quindi con connessioni ottiche ad alta velocità al pool di server presenti nella data room di Alba, dove, spiegano i responsabili del settore, l'obiettivo "è stato quello di adottare una soluzione che abbinasse elevate caratteristiche a costi compatibili con la dimensione operativa". Una soluzione identificata nella piattaforma mid-range di EMC.

Il mix di prestazioni e capacità

Siamo un utente "medioconsumatore" di dati, ma abbiamo elevate esigenze di qualità del servizio. Soprattutto, cercavamo un sistema che ci potesse assicurare capacità di crescita, flessibilità nell'allocazione dei dati, un approccio dinamico e sicuro alla gestione delle informazioni, e l'abbiamo trovato in CLARiiON.

Il sistema oggi adottato da UniEuro comprende oltre 4 Terabyte per i compiti di produzione, distribuiti su 60 drive F/C da 73 GB e da 15 mila rpm: valori contenuti di capacità unitaria ed ele-

vati di velocità d'accesso e trasferimento che sottintendono la preferenza data alle prestazioni sotto ogni carico di lavoro. Già, anche perché quando il sabato pomeriggio un paio di centinaia di negozi sparsi per l'Italia scambiano in continuazione informazioni in entrata e uscita verso il centro di Alba, i numeri divengono impressionanti.

Un'analogia capacità ulteriore è resa disponibile sullo stesso sistema ricorrendo a più economici dischi SATA da 250 GB, scelti per ottimizzare il costo per Gigabyte. *"Oggi questo spazio costituisce prevalentemente una vasta area di prove e sperimentazioni, ma naturalmente questa grande capacità a costo contenuto è potenzialmente impiegabile per altre attività innovative, dalla gestione documentale a nuove strategie di backup"*, sottolinea Federico Cavallari.

L'ingresso delle nuove piattaforme CLARiiON, nell'ambito complessivo della riorganizzazione dell'infrastruttura IT, ha messo i responsabili dei sistemi di UniEuro nella condizione migliore per pianificare anche gli sviluppi futuri. Sviluppi che comprendono tra l'altro il potenziamento della sede

Il consolidamento dello storage

Un'immediata conseguenza di queste necessità - che comprendono anche la gestione a aggiornamento del grande "negoziario virtuale" rappresentato dall'e-commerce sul Web di UniEuro - è stato il consolidamento dello storage. Oggi,

Servizi IT presso
il centro di UniEuro
a Monticello d'Alba

centrale di Piacenza (il "nodo" che concentra larga parte delle 'operations' dell'organizzazione), la riorganizzazione dei magazzini con la creazione di due grandi magazzini nazionali e una quindicina di magazzini più piccoli e specializzati presso punti vendita di maggiori dimensioni: una nuova logistica che, naturalmente, deve poter contare sull'immediata e sicura disponibilità dei dati.

Anche le strategie di backup e sicurezza (oggi sostanzialmente affidate a tecnologie di backup su nastri LTO-3) sono in evoluzione. Il prossimo passo, già pianificato, sarà la costituzione di un secondo polo di elaborazione, a Torino, con server e storage in grado di suddividere il carico di lavoro e nello stesso tempo di effettuare un 'cross-backup', in cui ciascuno dei due poli possa prendersi carico del lavoro dell'altro in caso di guasto.

Fornito in collaborazione con Sinergy, uno dei partner specializzati di EMC, il sistema CLARiiON - su cui girano software come Navisphere per la gestione dei volumi dei dati, SnapView e MirrorView rispettivamente per la rappresentazione e la copia immediata delle informazioni - si è rivelato una gradevole sorpresa anche sotto un altro aspetto: la facilità di gestione.

Anzi, la scoperta è avvenuta fin dal primo momento, come dice Cavallari: *"Per l'amministratore di sistema che abbia alcune cognizioni tecniche di base - sostiene Cavallari - CLARiiON è facilmente installabile, con un'ottima interfaccia e rapidità di messa in funzione. Abbiamo scelto la piattaforma EMC perché ci prometteva un salto di qualità nel servizio che si è effettivamente manifestato. Fin dal primo giorno, il cambio di marcia è stato positivamente apprezzato dagli utenti. Le promesse sono state mantenute"*. ■



Con Sinergy un partner professionale per il mondo delle medie aziende

La soluzione di storage in rete SAN basata su EMC CLARiiON è stata veicolata ad UniEuro in collaborazione con Sinergy, un importante system integrator che fornisce soluzioni ad una clientela di medie e grandi organizzazioni nel settore privato e pubblico.

Fondata nel 1994, Sinergy ha la sua sede centrale a Segrate (Milano) e uffici a Bologna, Brescia, Genova, Padova, Roma, Torino.

Azienda dinamica e innovativa in termini di prodotti e soluzioni offerti, la società deve il suo successo all'elevato livello professionale del proprio team di lavoro: al cliente viene presentato un profilo progettuale che, a partire dall'infrastruttura informatica preesistente, ha l'obiettivo di identificare soluzioni in un'ottica di miglioramento.

Tra le principali aree di competenza rientrano analisi e progettazione dell'architettura di sistema, fornitura di hardware e software, reti e cablaggi, installazioni, attività di formazione e assistenza tecnica.

Le aree tecnologiche cui Sinergy si rivolge sono quelle dello Storage, dei sistemi (server e desktop), del Networking, della Security, del CAD/PLM e della Collaborazione & Document Management.

"La partnership con EMC potenzia la strategia imprenditoriale di Sinergy nel settore dello Storage e si integra perfettamente entro la mission aziendale di integratore tecnologico per le medie aziende italiane", afferma Andrea Navalesi, Direttore Generale di Sinergy.

Fornire soluzioni e metodologie per la gestione e protezione dei dati aziendali è paradigma comune alle due aziende; declinando tale paradigma con la modularità delle soluzioni di EMC e le competenze interdisciplinari di Sinergy si forniscono reali strumenti di supporto allo sviluppo delle aziende. ■