



Ripresa in vista? Il segreto è muoversi con rapidità

PREMESSA

Anni di crisi, compressione dei budget e riposizionamento degli investimenti hanno abituato le aziende e i rispettivi dipartimenti IT a considerare ogni nuovo progetto in funzione dei risparmi che esso può garantire. La tendenza ormai consolidata del "fare di più con meno" è rappresentativa di questa situazione che ha portato l'industria del software a non concentrarsi più unicamente sullo sviluppo funzionale, ma a prestare attenzione anche ai criteri di semplicità, automazione e integrazione che il mercato ormai esige.

Bisogna tuttavia ricordarsi che una situazione di contrazione economica, nonostante la prolungata durata del ciclo attuale, **non può che essere transitoria**. Gli operatori di alcuni comparti economici, in particolare quelli che lavorano con mercati emergenti o che si avvantaggiano dell'andamento positivo degli indici di borsa, stanno già ripartendo con ordinativi, consegne e fatturato, scontrandosi a volte con ambienti IT penalizzati nel corso degli ultimi anni tanto da ostacolare il pieno sfruttamento delle opportunità.

CE.DI SISA CENTRO NORD

È una situazione con la quale ogni società di consulenza e ogni provider di servizi IT farà bene a confrontarsi: la campanella della ripresa suonerà all'improvviso per molti clienti, e allora sarà una **gara a chi saprà offrire la soluzione più adatta** nei tempi più brevi e con la maggiore flessibilità possibile. Per prepararsi a questa evenienza, una buona idea può essere quella di riallacciarsi all'esperienza di chi in passato ha già dimostrato di saper gestire con successo forti crescite repentine: è l'esempio di **Ce.Di. SISA Centro Nord**, il centro distributivo che segue 400 punti vendita consorziati diffusi dal settentrione fino all'Umbria e al Lazio, con le insegne SISA, IperSISA, SISA-Superstore, Issimo, Negozi Italia e Quick.

2MSERVIZI

Nato nel 1992 con la responsabilità iniziale del solo nord est, Ce.Di. SISA Centro Nord ha registrato nell'arco di pochissimi anni una crescita esponenziale di dipendenti, clienti e aree geografiche servite che ha portato ad affiancare alla sede centrale una serie di depositi e piattaforme distributive locali nelle province di Padova, Teramo, Roma e Latina.

Alfredo Pedrina, responsabile IT, ricorda l'impatto che tale evoluzione ha comportato sulla posta elettronica: *"Nel 1992 non si parlava certo di email come oggi, dato che allora si usava soprattutto il fax; ma la posta elettronica era perfetta per la nostra necessità di dialogare rapidamente con i punti vendita per informarli sulle attività promozionali e di marketing, sugli aggiornamenti anagrafici degli articoli e per l'invio di file ai loro back office. Alla ricerca dello strumento che potesse fare per noi, su indicazione del nostro partner tecnologico 2MServizi avevo sperimentato la primissima versione di MDaemon, che mi aveva colpito per la sua semplicità di implementazione e personalizzazione, senza parlare dei costi contenuti*



L'azienda opera nel settore IT B2B dal 1991 e collabora con oltre trecento clienti in Italia e all'estero.

Si occupa di fornire soluzioni complete e personalizzate: consulenza, valutazione in loco delle soluzioni esistenti, vendita di hardware e software, assistenza e manutenzione.

www.2MServizi.it

e dell'assenza dei vincoli funzionali e di struttura che avevamo riscontrato con altre soluzioni che allora andavano senz'altro per la maggiore".

MDAEMON

Tutte caratteristiche che hanno poi consentito di gestire senza problemi un allargamento avvenuto a ritmi talmente sostenuti da costringere l'IT ad adottare strategie reattive aggirando oltretutto limiti esterni come quelli della connettività. *"Dovendo fronteggiare costantemente l'apertura di nuove sedi, l'aumento del numero di dipendenti, la crescita dei volumi di email in transito e l'iniziale disponibilità di connessioni Internet lente e instabili, abbiamo preferito evitare accentramenti optando piuttosto per l'installazione di server di posta dipartimentali nelle varie sedi"*, ricorda Pedrina. *"Questo ci ha permesso di arrivare a gestire senza problemi un totale di 250 caselle con un traffico giornaliero complessivo di circa tremila messaggi con un elevato numero di allegati"*. Le caselle di posta, inizialmente POP3, sono oggi in corso di migrazione verso IMAP in modo da renderne più pratico l'utilizzo da dispositivi mobili: l'impatto sul server conseguente a questa scelta è significativo ma tranquillamente sopportabile, grazie anche alla scelta di virtualizzare **MDaemon** in modo da farlo rientrare nelle strategie di storage e backup generali dell'infrastruttura IT senza bisogno di procedure specifiche. E l'arrivo della connettività MPLS, con le sue caratteristiche di ridondanza e affida-

bilità, ha reso possibile progettare la centralizzazione dell'intero sistema di posta entro il 2014 in modo da chiudere un cerchio iniziato oltre vent'anni fa.

Tra le funzioni che avevano portato alla scelta originaria di MDaemon, una in particolare continua a essere abbondantemente sfruttata. *"Nel nostro lavoro sono essenziali le mailing list, che ci permettono di inviare comunicazioni estremamente mirate su target di clienti definiti con precisione dalla direzione marketing e da quella amministrativa"*, sottolinea Pedrina. Tuttavia l'appetito vien mangiando, e oggi le mailing list sono presenti in gran numero - quasi duecento - e sottoposte a modifiche quotidiane: *"È una situazione particolare che va ovviamente oltre le possibilità di gestione del pannello dedicato di MDaemon, ma anche in questo caso non ci sono stati problemi: abbiamo realizzato un semplice applicativo database esterno che dialoga via ODBC con MDaemon per aggiornarne le mailing list con facilità"*.

GATEWAY PEC E SECURITYPLUS

Anche l'introduzione normativa della posta elettronica certificata nel 2012 è stata risolta con il plugin **Gateway PEC** e un'implementazione su misura: *"Alle caselle PEC aziendali giungono numerose fatture di fornitori che vanno quindi smistate sulle caselle interne dei colleghi dell'amministrazione a seconda del settore particolare cui ogni fattura si riferisce: alimentari freschi, surge-*



Alfredo Pedrina

Responsabile IT di Ce.Di SISA Centro Nord

"Su indicazione del nostro partner tecnologico 2MServizi avevo sperimentato la primissima versione di MDaemon, che mi aveva colpito per la sua semplicità di implementazione e personalizzazione, senza parlare dei costi contenuti e dell'assenza dei vincoli funzionali e di struttura che avevamo riscontrato con altre soluzioni".

lati, secco ecc. Scarichiamo dunque tutta la posta PEC sul server per poterne tenere una copia centrale, quindi la inoltriamo alle caselle personali attraverso i filtri di MDaemon approfittando del più efficace funzionamento delle regole sulle caselle POP3 rispetto alle caselle PEC", spiega Pedrina non nascondendo la soddisfazione per il perfetto funzionamento di un sistema che nel solo 2013 ha aiutato sette colleghi amministrativi a smaltire quasi 40.000 messaggi mantenendo una costante disponibilità grazie anche a un altro plugin come **SecurityPlus**.

"Abbiamo seguito MDaemon nella sua evoluzione dalla prima versione e ha sempre risposto alle nostre esigenze", conclude Pedrina. *"In tutti questi anni non ho trovato altre soluzioni tanto configurabili come questa, che non a caso è stata scelta anche dagli altri Ce.Di. territoriali SISA sulla scorta della nostra esperienza"*.

Achab S.p.A. - Piazza Luigi di Savoia, 2 - 20124 Milano

Tel: +39 02 54108204 - Fax: +39 02 5461894 - <http://www.achab.it> - info@achab.it