

Il negozio del futuro esiste già

di Giancarlo Magnaghi

VcsTimeless è una software house con sede in Francia, specializzata nello sviluppo di software per migliorare la produttività dei distributori specializzati, dal punto vendita alla sede centrale, ed è il solo produttore di software presente direttamente nei mercati chiave della distribuzione specializzata (Italia, Francia, Gran Bretagna, Spagna, Nord America) e con una rete di partner certificati nel resto del mondo. Il mercato di riferimento è costituito da tutti i settori della distribuzione non-food: prêt-à-porter, bricolage, hobby, sport e tempo libero, casalinghi e oggettistica, profumeria, cosmetica, catene o grandi superfici specializzate, strutture centralizzate e decentralizzate, autonome e in franchising.

La linea di prodotti Columbus comprende tutti i moduli software necessari per tutti gli aspetti dell'operatività della sede centrale e dei punti vendita ed è facilmente interfacciabile con i sistemi gestionali centrali. VcsTimeless non vende hardware ma ha certificato i Pos di Ibm, Wincor-Nixdorf e Ncr, tipicamente dotati di display touch-screen e di accessori per il trattamento di denaro e carte



Colombus, la linea di prodotti della software house francese VcsTimeless, comprende tutti i moduli necessari per gestire ogni aspetto dell'operatività della sede centrale e dei punti vendita nella grande distribuzione specializzata.

di credito, che sotto il controllo del pacchetto Columbus Ret@il gestiscono sia front office che back office ed eseguono tutte le operazioni necessarie nel punto vendita.

La base installata è ampia e consolidata. Oltre 450 distributori e 10 mila punti vendita in una quarantina di paesi utilizzano le applicazioni VcsTimeless, tra cui El Corte Ingles, Lovable, Caroll, Levi's, Baby Dior, Orchestra, Carnet de Vol, ClubMed, Anne

Fontaine, Calvin Klein Jeans, Guess, Muji, Trussardi e Yamamoto.

A riprova della vocazione internazionale di Columbus (il cui nome si ispira al grande navigatore), il sistema centrale è disponibile in cinque lingue, mentre il sistema del punto vendita è disponibile in venti lingue, tra cui cinese e russo. Ed è per questo che anche il ClubMed si appoggia alle soluzioni VcsTimeless per gestire la propria attività retail nelle boutique

dei villaggi di tutto il mondo: 90 punti vendita distribuiti in 30 paesi sui cinque continenti.

Ricco di funzionalità

Colombus è un sistema di fascia alta, estremamente efficiente e ricco di funzionalità, e quindi non è particolarmente economico. I costi di licenza del sistema centrale di sede variano da 20 mila a oltre 200 mila Euro

in base al numero di punti vendita serviti, con un costo medio dell'ordine dei 50 mila Euro. L'implementazione del sistema di sede comporta dai 25 ai 40 giorni uomo, con tempi di calendario dai 2 ai 6 mesi. Il costo dell'implementazione del progetto può variare dal 70% al 120% del costo delle licenze software, in funzione della complessità dell'ambiente e delle applicazioni.

"Spesso i nostri sono clienti di seconda o terza meccanizzazione che adottano Colombus per migliorare le modeste prestazioni dei sistemi low-cost, che mostrano le loro limitazioni soprattutto quando la catena aumenta di dimensioni e diventa internazionale. Il sistema Colombus permette invece di far crescere la catena senza aumentare la struttura, di diminuire lo stock dal 5 al 12% rispetto a un si-

CARNET DE VOL

Carnet de Vol è una catena francese di negozi di abbigliamento casual con sede a Nizza, acquisita da qualche anno dal Gruppo Industrie Moda (Grim), con sede a Fossano, che si occupa di produzione e distribuzione di abbigliamento. Attualmente gestisce 80 negozi, di cui 17 in Italia e il resto in Francia, e si sta preparando a sbarcare in Russia. La struttura di Carnet de Vol è particolarmente snella, infatti nella sede di Nizza operano solo dieci persone che gestiscono completamente la catena di 80 negozi.

Alfredo Blanca, responsabile sistemi informativi Carnet de Vol, racconta: "La collaborazione tra Carnet de Vol e VcsTimeless è nata in Francia nel

1999 con l'acquisto del primo sistema retail di Timeless (poi evoluto nella suite Colombus) quando Carnet de Vol è stata acquistata dal gruppo Grim. La capogruppo è rimasta così soddisfatta del prodotto che ha deciso, dopo un paio d'anni, di adottarlo anche per la propria organizzazione. Attualmente la suite Colombus gestisce le attività di vendita di tutti i negozi e lo scambio di dati con le sedi centrali in Francia e in Italia. Per integrare Colombus con il resto del sistema informativo è stata realizzata un'interfaccia con l'As/400 Ibm, che mantiene la contabilità nella sede francese di Nizza e con il sistema che ospita il sistema Erp di produzione del gruppo Grim a Fossano. Una caratteristica

particolarmente interessante del sistema Colombus, oltre alla completezza e all'integrazione di tutte le funzioni, è il fatto che, grazie all'automazione molto spinta ed efficiente dei processi, consente di gestire ambienti complessi con poche persone. Io sono l'unica persona dedicata alla gestione del sistema, con il supporto tecnico di VcsTimeless".



stema meno evoluto e di avere sempre il prodotto giusto al momento giusto nel posto giusto", afferma Ivano Schieppati, country director di VcsTimeless Italia, e aggiunge "il nostro sistema è apprezzato per la sua affidabilità e velocità. Per esempio,

per calcolare i riordini per 100 punti vendita con 10 mila referenze, con un sistema tradizionale può essere necessaria un'intera notte di elaborazione, mentre con il nostro ottimizzatore di stock è sufficiente un quarto d'ora".

I punti forti

VcsTimeless deve il suo successo alle avanzate tecnologie software, realizzate con massicci investimenti in R&D, che rappresentano il 30% del fatturato. Nell'ambito di questa strategia, VcsTimeless ha realizzato il negozio

IL SISTEMA CRP DI BRANDED APPAREL

Branded Apparel Italia appartiene a un gruppo multinazionale che produce e distribuisce vari brand di biancheria intima e abbigliamento (tra cui Lovable, Fila, WonderBra e Playtex), e possiede negozi sia diretti sia in franchising. Negli ultimi due anni ha implementato un avanzato sistema Crp (Continuous replenishment planning) che gestisce i livelli di stock presenti in tutta la rete di vendita a fronte delle informazioni sulle vendite, permettendo un sensibile miglioramento della supply chain tra produttore e distributore. Il sistema Crp, basato sul software Columbus di VcsTimeless, è partito nel 2004 con l'obiettivo di migliorare il processo di riassortimento dei negozi

e minimizzare gli stock, grazie alle precise stime fornite dall'evoluto modello previsionale di cui è dotato il sistema Columbus. Ora funziona a pieno regime e gestisce un centinaio di punti vendita, tra cui sei outlet, nove negozi di proprietà, sedici corner presso la Rinascente e una sessantina di negozi affiliati, cui fornisce un prezioso servizio di ottimizzazione degli stock, con un approccio sell-out e non sell-in, basato su una logica di vendita di tipo pull, molto più mirata della logica push che tende a svuotare i magazzini del produttore per



riempire quelli del canale di vendita. Il gestore del negozio, al momento dell'ordine, è libero di scegliere se mantenere o variare le quantità proposte dal sistema. Dopo avere ottimizzato la logistica, Branded Apparel sta ora valutando l'introduzione delle tecnologie Rfid, wireless e multimediali che caratterizzeranno il negozio del futuro.

"Già nei primi mesi di utilizzo - ha commentato Giuseppe Zambarbieri (direttore sistemi Informativi di Branded Apparel Italia) - abbiamo notato decisi miglioramenti dello stock in termini di copertura settimanale, in quanto sono diminuite notevolmente le giacenze, ma soprattutto abbiamo ottenuto una migliore rotazione dello stock, che significa avere il prodotto giusto al momento

giusto nel punto vendita giusto. Anche i tempi e i costi di realizzazione sono stati contenuti: il sistema di sede è stato realizzato in tre mesi e in altri tre sono stati avviati 100 punti vendita, con un investimento, riguardante sia il software di negozio che quello di sede, di circa 160 mila Euro tra licenze e consulenza per l'installazione e il set up.

Questo come parte di un investimento più ampio che include, tra l'altro, il rinnovamento hardware effettuato con Ibm".

del futuro, FuturStore, che non è un concetto astratto, ma è una realtà già funzionante sotto il controllo del modulo software per la gestione del punto vendita Columbus Ret@il FuturStore, dotato di avanzate funzioni per ottimizzare l'operatività e l'immagine dei punti vendita.



IVANO SCHIEPPATI, country director di VcsTimeless Italia

■ Mobilità

La soluzione di mobilità prevede la possibilità, tramite una copertura Wi-Fi del punto vendita, di effettuare le operazioni di inventario ed etichettatura utilizzando palmari e stampanti portatili collegati al Pos via Wi-Fi. In occasione di saldi o promozioni, è possibile effettuare la ri-etichettatura utilizzando terminali portatili, con cui si legge il codice a barre del capo e si stampa automaticamente la nuova etichetta. Dallo stesso terminale si possono controllare i prezzi e la disponibilità a magazzino dei capi in base alla taglia e al colore, senza la necessità di compiere ricerche fisiche.

« VcsTimeless deve il suo successo alle avanzate tecnologie software, realizzate con massicci investimenti in R&D

■ Rfid

Nel negozio del futuro, VcsTimeless utilizza preferibilmente la tecnologia Rfid Uhf (900 MHz), perché è quella più comoda grazie alla maggiore portata (1 metro) e all'accuratezza della lettura, ma supporta anche sistemi

Hf (13 MHz). Nella stessa etichetta si possono integrare sia tag Rfid sia tag anti-taccheggio (Eas - Electronic article surveillance), che funziona a una frequenza diversa (8,2 MHz). Il partner di riferimento è la società Ier, che sta installando i propri sistemi Rfid in tutti i magazzini Marks & Spencer in Inghilterra.

■ Biometria e controllo cassa

Il sistema può riconoscere l'operatore tramite un mouse biometrico con lettore di impronte digitali. Si possono anche utilizzare sistemi che con-

tano velocemente e con grande precisione le monete e le banconote in cassa, riconoscono quelle false e permettono al Pos di eseguire la quadratura di cassa.

■ Indicatori tecnici

Il sistema può rilevare lo stato di indicatori tecnici, controlli tecnologici e sensori come accensione delle luci delle varie zone del punto vendita, temperatura, sensori di fumo, stato delle serrande e delle porte, e può comandare azionamenti. Queste funzioni sono molto interessanti per le catene che vogliono avere un controllo centralizzato del funzionamento dei negozi.

■ Marketing Sensoriale

Il Marketing Sensoriale è l'espressione più avanzata del marketing del punto vendita, che va a toccare tre sensi: vista, udito e olfatto. Per quanto riguarda vista e udito, il sistema è in grado di ricevere da un server centrale i contenuti video e musicali che la catena di negozi vuol fare arrivare nei punti vendita e che fanno parte dello stile della catena. Per quanto riguarda la diffusione degli aromi, il Pos acquisisce dal sistema di sede le informazioni di quali aromi devono essere diffusi e in quale fascia oraria, ma non è interfacciato direttamente con la macchina che diffonde gli aromi. Poi l'operatore conferma dalla tastiera del Pos le informazioni dell'avvenuta diffusione, utilizzando l'apposita funzione del sistema Columbus.

I PARTNER DI RIFERIMENTO

VcsTimeless non realizza interamente tutti gli aspetti della soluzione ma ha una rete di partner certificati per fornire i vari sistemi specializzati (sistemi multimediali, diffusione aromi, sistemi Rfid, sistemi wireless, gestione sensori e contatti ambientali ecc.).

Il FuturStore è stato sviluppato in collaborazione con tre clienti pilota e 13 partner, tra cui Microsoft (di cui VcsTimeless è partner di riferimento per le soluzioni retail), Ncr, Ibm e WincorNixdorf per i Pos, Symbol per i terminali mobili e i sistemi wireless, Tellermate per il controllo delle banconote e Zebra per le stampanti.