



F.Ili Fontana, la più grande catena di negozi di articoli per la casa e per la lista nozze in Italia, ha incrementato il proprio fatturato da 10 a 200 milioni in 14 anni, aumentando anche il numero dei dipendenti da 30 a oltre 1.200 persone su tutto il territorio nazionale. La chiave di successo risiede nel trinomio "Uomini, Tecnologia e Location". In una situazione economica difficile, il management ha coinvolto tutte le maestranze in un'azione di rinnovamento e cambiamento delle politiche di marketing e organizzative. Per la parte tecnologica l'azienda ha deciso di adottare le tecnologie Microsoft: partendo da un ERP Microsoft Dynamics, a strumenti di BI con Microsoft SQL Server fino al passaggio da un'infrastruttura fisica a una su Cloud grazie a Azure e a una completa migrazione su Office 365

*"L'importanza di avere persone passionate e capaci, proattive anche nelle implementazioni tecnologiche è un fattore di successo. La tecnologia è uno strumento che deve supportare e/o concretizzare la strategia intrapresa; pensate a un sistema di reportistica disponibile e proattivo: reportistica significa obbiettivi e il monitorare, informare e condividere questi indicatori può fare la differenza. Con Microsoft, insieme ai partner Pialorsi Sistemi e Project informatica, è stato possibile in tempi brevi e senza problemi di formazione"*

**Enrico Casiraghi,**  
Consigliere Delegato

gruppo **project.it**

In collaborazione con:



## Il cliente

F.Ili Fontana è la più grande catena di negozi di articoli per la casa e per la lista nozze in Italia, che annovera al suo interno diversi marchi tra cui L'Outlet del Kasalingo e Kasanova+

## Esigenze

- Velocizzare i processi di gestione e condivisione delle informazioni tra i dipendenti
- Standardizzare i processi di reportistica
- Ottimizzare il lavoro delle persone col supporto della tecnologia

## Soluzione

- Microsoft Office 365
- Microsoft Azure
- Microsoft Dynamics AX
- Microsoft SQL Server
- Microsoft SharePoint
- Microsoft Yammer

## Benefici

- Aumento del fatturato
- Aumento dei dipendenti e miglioramento della qualità del lavoro
- Gestione immediata di qualsiasi esigenza aziendale grazie a strumenti condivisi standard
- Miglioramento della comunicazione tra i punti vendita

Per saperne di più

[Visita il sito dei casi di successo](#)

[Microsoft >](#)



## Le Esigenze

Il dipartimento IT di Kasanova doveva assicurare una comunicazione efficace tra i vari punti vendita dislocati sul territorio nazionale. La problematica era quella inerente all'incompatibilità di versioni di alcuni dati, documenti e report che impediva una visione globale e coerente. Questi problemi non consentivano ai negozi in franchising di ricevere comunicazioni fluide e ben strutturate e soprattutto queste criticità aumentavano notevolmente il flusso di richieste di assistenza da parte dei punti vendita alla casa madre, in particolare al reparto IT che doveva quindi fronteggiare anche problematiche relative a salvataggi di dati relativi alle vendite dei punti vendita con formati sempre differenti tra loro. Questa mancanza di politiche di uniformità sul salvataggio dei dati in back up era uno dei punti fondamentali da dover risolvere, poiché avere visibilità su questi dati permette di impostare le proprie strategie di business future in modo più consapevole e strategico.

## La Soluzione

Negli anni, Kasanova si è attrezzata con molte tecnologie di casa Microsoft partendo da un sistema di ERP di Microsoft Dynamics a sistemi di analisi dei dati con Microsoft SQL

Server fino a quando l'azienda ha deciso di ottimizzare i propri processi di gestione passando da un server fisico a uno virtualizzato nel Cloud, grazie anche a Microsoft Azure. Inoltre per risolvere le problematiche di uniformità del salvataggio dei dati la scelta è ricaduta sul Cloud di Microsoft Office 365, inserita all'interno del programma Enterprise Agreement Subscription proposta da Project Informatica (in qualità di Licensing solution provider LSP attraverso Esprime di cui Project Informatica è socia). Con Microsoft Office 365 è stato, infatti, possibile offrire a tutti i negozi del franchising una versione di Office che sfruttasse le Office Web Application, in modo che tutti i punti vendita potessero aprire e condividere documenti su piattaforma Microsoft Office. Questo nuovo scenario ha, inoltre, portato il cliente a dismettere i servizi di posta e di messaggistica che gli venivano erogati dal precedente fornitore. Microsoft Office 365 ha permesso di passare a delle caselle di posta in pool di solo 3 Tera con altre che arrivano fino a 50 GB per ciascun utente per un totale di 20 Tera. Il risparmio in termini economici è quantificabile in un 30% dei costi di gestione; tuttavia i benefici e le funzionalità di questa soluzione sono molto più ampi. Un esempio è la possibilità per i vari negozi di avere il backup dei loro documenti su OneDrive for Business. La formula Office 365, inoltre, porta al suo interno

una suite di altri prodotti che è stato un fattore abilitante per riprendere e ampliare l'ambiente SharePoint precedentemente installato. Il cliente, utilizzando le Virtual Machine di Microsoft Azure già previste e con l'adozione di Microsoft Office 365 ha potuto ampliare il progetto riducendo i costi legati all'hardware e a tutta la componentistica che un progetto on-premises avrebbe generato. Il progetto SharePoint è stato, quindi, rinvigorito creando il "Community Portal" e la intranet aziendale. I negozi hanno così la possibilità di sentirsi parte di una community, di condividere documenti in tempo reale, di indire concorsi a premi sulla migliore vetrina del franchising e di lavorare sulla base di valori aziendali condivisi. In F.lli Fontana è, inoltre, stata realizzata una soluzione di Cloud Computing ibrido che sfrutta oltre 20 macchine virtuali in Microsoft Azure (Infrastructure as a Service) per la definizione di un'infrastruttura altamente affidabile di federazione con Microsoft Office 365. Tale farm IaaS è stata utilizzata anche per il deployment di una server farm Microsoft SharePoint 2013 in configurazione ibrida con Microsoft Office 365. Il fine è di avere nella sede principale del cliente dei workload operativi quali Microsoft Dynamics e i software di gestione dei negozi on-premises e avere su Cloud i servizi di posta elettronica (Exchange Online), videoconferenza (Lync Online), collaborazione (SharePoint Online/OneDrive for Business) e di Enterprise Social Networking

**Partners**


**Project Informatica**, System Integrator, è presente nel mercato IT dal 1990 per offrire alle aziende di ogni settore e dimensione, di tutto il territorio italiano, consulenza, competenza e assistenza sempre all'avanguardia.

**Per ulteriori informazioni:**  
[www.project.it/ITA/homepage.aspx](http://www.project.it/ITA/homepage.aspx)



**Pialorsi Sistemi (PiaSys.com)** è una società di consulenza dinamica, operante nel settore IT da ormai 15 anni, fatta di persone giovani e dedite alla tecnologia, alla ricerca e allo sviluppo di soluzioni software eccellenti, basate su tecnologie Microsoft.

**Per ulteriori informazioni:**  
[www.piasys.com](http://www.piasys.com)

(Yammer), grazie alla piattaforma Microsoft Office 365.

Tutti questi servizi sono fruiti dagli utenti della F.lli Fontana Kasanova, sfruttando un unico paradigma di autenticazione a autorizzazione e con un'esperienza utente di Single Sign-On.



## I Benefici

I benefici sono stati molti a partire dal risparmio in termini economici quantificabile in un 30% dei costi di gestione. I problemi di condivisione di dati salvati con politiche standard è stato risolto grazie a Microsoft Office 365, che ha permesso di ottimizzare i costi pur amplificando i servizi forniti, come per esempio videoconferenza e messaggistica istantanea (Lync Online), collaborazione (SharePoint Online/OneDrive

for Business) ed Enterprise Social Networking (Yammer).

Per l'azienda è stato un punto di partenza per lo sviluppo di un'importantissima soluzione di collaborazione che ha permesso ai dipendenti di lavorare in modo migliore, senza che questo andasse a impattare in alcun modo nelle loro routine.

Questo approccio, che mette la tecnologia al servizio di dipendenti e clienti, è stato la chiave che ha consentito a Kasanova di riprendere in mano l'azienda stessa a fronte di una situazione di crisi economica del Paese, vivendola in controtendenza con un costante incremento del fatturato, aumento del personale e aumento della qualità di lavoro e acquisto da parte dei clienti.

## Per saperne di più

Per ulteriori informazioni sui prodotti o servizi Microsoft: [www.microsoft.it/customerportal](http://www.microsoft.it/customerportal)

Per ulteriori informazioni su Kasanova: [www.kasanova.it](http://www.kasanova.it)

Per approfondimenti sulle testimonianze dei clienti: [www.microsoft.com/italy/casi/](http://www.microsoft.com/italy/casi/)

© 2014 Microsoft. Tutti i diritti riservati.  
Questa pubblicazione è puramente informativa.  
Tutti i marchi e i marchi registrati citati sono di proprietà delle rispettive società.  
Microsoft - Via Lombardia, 2/A - 20068 Peschiera Borromeo (MI)

Visitateci su Internet:  
[www.microsoft.com/italy/](http://www.microsoft.com/italy/)

Servizio Clienti:  
[www.microsoft.com/italy/info](http://www.microsoft.com/italy/info)

