

ARGO SOFTWARE

Migliorare il servizio reso al cliente e l'efficienza delle attività di manutenzione IT grazie ad un'infrastruttura virtuale in hosting

Partner:OVH

Area tematica: Infrastruttura IT

Dipendenti:50

Fatturato:5,5 mln di euro

Settore:Informatica

Provincia:Ragusa

Azienda

Argo Software nata nel 1990 si occupa dello sviluppo ed assistenza di software per le Amministrazioni Scolastiche nella sede centrale di Ragusa con oltre che di 18concessionariedislocatesulterritorionazionale.

Applicazione

Argo Software ha adottato una nuova infrastrutturaIT: la server farm ospitata in Francia presso la sede dell'hosting provider consta di un rack virtuale che permette di raccogliere virtualmente un numero cospicuo di server fisici: attualmente Argo Software ha disposto nel rack un totale di 6 server virtuali. La nuova infrastruttura è in grado grazie anche ad una banda fino a 10Gb dedicata a sostenere a regime contemporaneamente un totale di oltre 60.000 programmi installati in 8.000 scuole ed oltre1.000 programmi implementati presso gli uffici dello Stato.

Benefici

La nuova infrastruttura IT permette di supportare la complessa attività di Argo Software che ha la caratteristica di erogare in parallelo una consistente quantità di applicazioni usufruite nel medesimo momento: infatti, ad esempio, il software per la gestione degli scrutini elettronici (ScuolaNet) oltre ad essere usato in parallelo ad altre applicazioni gestionali è utilizzato contemporaneamente da un totale di 50.000 utenti.

ATLANTIC TECHNOLOGIES

Migliorare la distribuzione delle risorse informatiche e ridurre i costi di implementazione grazie ad un ERP on demand

Partner: RTC - ORACLE
Area tematica: Infrastruttura IT
Dipendenti: 68
Fatturato: 9 mln di euro
Settore: Informatica
Provincia: Milano

Azienda

Atlantic Technologies è una società internazionale del settore della consulenza aziendale, con un team di oltre 100 persone, con sedi in Italia (Milano, Roma, Padova), Regno Unito (Londra) e Turchia (Izmir).

Infrastruttura

Atlantic Technologies ha realizzato un servizio di Enterprise Resource Planning (ERP) on demand attivando una piattaforma virtuale con la possibilità per il cliente di usufruire dei benefici dell'ERP per la gestione della propria azienda senza l'onere dell'acquisto del sistema: in tal modo l'azienda accede alla piattaforma collegandosi con un semplice browser e un indirizzo identificativo e alle risorse informatiche solo quando necessario, pagando in base all'utilizzo.

Benefici

Grazie al nuovo progetto per il servizio di ERP on demand Atlantic Technologies ha a disposizione un ERP fruibile in remoto via Web e personalizzabile in base alle caratteristiche della propria attività con la possibilità di rendere le consuete attività di business più flessibili e performanti con un'ottimizzazione nell'uso degli applicativi.

BINARI SONORI

Un sistema di storage per ridurre i costi di manutenzione dell'infrastruttura IT

Partner: Dell
Area tematica: Infrastruttura IT
Dipendenti: 60
Fatturato: 10 mln di euro
Settore: Doppiaggio di media digitali
Provincia: Milano

Azienda

Binari Sonori è un'azienda italiana che si occupa della traduzione e della localizzazione, compreso il servizio di doppiaggio, di qualsiasi prodotto multimediale in formato digitale, dai videogiochi ai filmati commerciali e professionali; attiva dal 1994, attualmente opera con tre sedi nel mondo (Italia, Giappone e Stati Uniti)

Applicazione

Binari Sonori ha adottato una nuova architettura di storage virtuale per superare le problematiche di gestione emerse dal continuo e costante aumento dei volumi di materiale digitale che l'azienda si trova a trattare nel suo ambiente di produzione.

Benefici

Il primo beneficio riscontrato dall'utilizzo della nuova architettura è la semplificazione del lavoro dello staff IT sul fronte della gestione dello storage. Grazie alla razionalizzazione del parco hardware, alla maggiore velocità della nuova architettura, e alla diminuzione del carico di lavoro per la Funzione IT, Binari Sonori stima un payback time dell'investimento inferiore a tre anni.

Costa Crociere

Ridurre l'impatto ambientale e i costi di stampa grazie alle stampanti digitali a getto d'inchiostro

Partner: Epson
Area tematica: Stampa digitale
Dipendenti: 19.000
Fatturato: 2,9 mln di euro
Settore: Turismo
Provincia: Genova

Azienda

Costa Crociere, gruppo turistico italiano a cui appartengono i marchi Costa Crociere, AIDA Cruises (nei mercati di lingua tedesca) e Iberocruceros (operante nei mercati di lingua spagnola e portoghese) con 15 navi in servizio marchio Costa offre la possibilità di visitare ogni anno ben 250 destinazioni nel mondo.

Applicazione

Costa Crociere ha avviato un progetto di adozione di nuove stampanti digitali a getto d'inchiostro sulla propria flotta: attualmente, circa 100 unità sono installate negli uffici di bordo della flotta Costa (compresa la nuova ammiraglia Costa Favolosa) e IberoCruceros.

Benefici

Grazie alle nuove stampanti, Costa Crociere ha la possibilità di ottenere stampe a colori di elevata qualità a bordo della propria flotta. Le nuove stampanti sono dotate di cartucce di inchiostro separate per colore ad alto rendimento (fino a 3.000 pagine in nero e 3.500 pagine a colori) che consentono di contenere i costi per i materiali di consumo.

FERRARINI

Supportare la crescita degli ordini grazie a una infrastruttura IT virtuale

Partner: PMC - IBM
Area tematica: Infrastruttura IT
Dipendenti: 1.000
Fatturato: 350 mln di euro
Settore: Alimentare
Provincia: Reggio Emilia

Azienda

Il Gruppo Ferrarini dal 1956 specialista nella produzione di prosciutto cotto e diprosciutto stagionato, si occupa della trasformazione della carne fresca fino al prodotto finito. Nel 2000, con l'acquisizione di Vismara ha allargato la sua presenza all'intero comparto della salumeria tradizionale italiana. Attraverso i propri marchi commerciali e le proprie società, il Gruppo ha una presenza ormai consolidata sui mercati dell'Europa, negli Stati Uniti, e in Asia (Giappone, Hong Kong, Thailandia, Singapore, Vietnam).

Applicazione

Ferrarini a partire da settembre 2010 ha realizzato un unico Centro Elaborazione Dati (CED) nella sede principale in provincia di Reggio Emilia basato su BladeCenter che supporta le tecnologie di virtualizzazione ed ospita 15 server fisici su tre lame. La virtualizzazione ha consentito una maggior scalabilità dell'infrastruttura IT di Ferrarini che ora è in grado di supportare l'espansione del parco applicativo attraverso l'attivazione di nuovi server virtuali in tempi rapidi senza la necessità di acquistare nuovo hardware.

Benefici

Grazie alla nuova soluzione basata sul consolidamento dei server, Ferrarini ha ottenuto un'infrastruttura virtuale ad alta affidabilità a garanzia della continuità dell'erogazione dei servizi IT: ora ad esempio è più sicura l'evasione e la consegna dei circa 9.000 prosciutti crudi consegnati quotidianamente.

Gamestop

Ridurre il tempo dedicato alla manutenzione dei dispositivi Mobile attraverso una soluzione di Information Security

Partner: Sophos
Area tematica: Security
Dipendenti: 1.700
Fatturato: 370 mln di euro
Settore: Commercio di videogiochi
Provincia: Milano

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

La multinazionale statunitense GameStop Corporation è uno dei principali rivenditori mondiali di videogiochi, è presente in circa venti Paesi e in Italia opera dal 2005 dopo l'acquisizione di EB Games. L'azienda è attiva nel nostro Paese con una rete di negozi gestiti direttamente con propri dipendenti che entro fine 2011 raggiungerà il numero di 400 unità.

Applicazione

Per gestire al meglio circa 500 dipendenti dotati di dispositivi mobili che coprono circa il 95% del parco mobile operativo, e sistemi Android in termini di sicurezza, l'azienda ha deciso di implementare una soluzione di Information Security che comprende anche funzionalità di Device Management, in grado di aumentare il livello di automazione e di rendere più snelli diversi processi di gestione del parco dei sistemi mobili

Benefici

L'architettura di sicurezza implementata ha consentito oltre ad una maggior sicurezza dei dispositivi mobili la gestione anche della maggior parte dei sistemi fissi utilizzati dall'azienda assicurando la riduzione considerevole del carico di lavoro per il personale IT interno.

Studio Beretta e Associati

Un'infrastruttura IT in cloud per migliorare e rendere più sicura la comunicazione con i clienti

Partner: Salvix - Microsoft

Area tematica: Infrastruttura IT

Dipendenti: 12

Fatturato: 1,2 mln di euro

Settore: Consulenza del lavoro, tributaria, societaria e finanziaria

Provincia: Milano

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Amministrazione e Finanza

Azienda

Lo Studio Beretta e Associati, opera nell'area della consulenza del lavoro, tributaria, societaria e finanziaria fornendo i propri servizi a una clientela di circa 300 aziende, tra le quali alcune multinazionali italiane ed estere, oltre a società quotate su piazze finanziarie internazionali.

Applicazione

Lo Studio Beretta ha implementato servizi Cloud, configurando un'architettura informatica, completamente nel Cloud, in grado di supportare i requisiti di sicurezza e affidabilità previsti dalla certificazione SAS 70: è un ambiente di virtualizzazione remoto in outsourcing sia dei server sia dei desktop.

Benefici

Il nuovo sistema consente allo Studio di dedicarsi al proprio lavoro senza preoccuparsi della struttura IT, realizzando inoltre una più sicura e meno ridondante distribuzione dei file ai clienti, certificando in modo puntuale l'avvenuta ricezione e lettura. Tutto questo ha consentito di aumentare enormemente l'efficienza di tutte le attività dello Studio e di eliminare sistemi di trasmissione insicuri e inefficienti.

TERNIENERGIA

Per supportare la crescita aziendale grazie alla flessibilità di un'architettura IT virtuale

Partner:	Dell
Area tematica:	Infrastruttura IT
Dipendenti:	92
Fatturato:	160 mln di euro
Settore:	Produzione di energia da fonti rinnovabili
Provincia:	Terni

Azienda

Nata nel 2005 grazie ad un processo di evoluzione e aggregazione societaria, TerniEnergia opera nel settore delle energie rinnovabili ed è particolarmente attiva nel fotovoltaico come fornitore di impianti (System Integrator) e produttore di energia elettrica mediante la conversione dell'energia solare (Power Generation).

Applicazione

Per erogare un servizio continuo ai clienti, fondamentale nel settore delle Utility, l'azienda romana ha realizzato un'infrastruttura IT virtuale: circa 20 server virtuali sono ospitati su server Dell PowerEdge R610 ed ospitano le applicazioni più importanti. Le applicazioni critiche per il business sono state razionalizzate e riallocate ai server in modo da semplificarne l'utilizzo e migliorarne le performance.

Benefici

La nuova architettura virtuale ha facilitato un processo già in atto all'interno di TerniEnergia, relativo all'arricchimento delle competenze della Funzione IT, che ha migliorato la propria capacità di supportare in modo propositivo la crescita dell'azienda grazie alla flessibilità della nuova architettura ed alla diminuzione del carico di lavoro legato ad attività di manutenzione ed aggiornamento dei sistemi.

Certiquality

Un CRM per aumentare la fidelizzazione dei clienti

Partner: OpenSymbol - IBM
Area tematica: CRM
Dipendenti: 115
Fatturato: 22 mln di euro
Settore: Ente di certificazione
Provincia: Milano

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Fondata nel 1989 da Federchimica e Assolombarda per portare il servizio di certificazione della qualità ai propri associati, con il tempo Certiquality ha esteso il suo raggio d'intervento su tutte le aree industriali e nel mondo dei servizi, raggiungendo complessivamente un numero di clienti pari a circa 7.300 unità e un numero di certificati rilasciati pari a circa 12.000.

Applicazione

Certiquality ha scelto di supportare il suo servizio di customer care con una piattaforma open source: tale sistema è stato implementato per dare una univocità di visione sui dati della clientela a tutte le aree dell'azienda che prima risultavano frammentati in diverse applicazioni della piattaforma gestionale che supporta il processo commerciale, di pianificazione e rilascio delle certificazioni e di quella amministrativa.

Benefici

Il beneficio atteso è innanzitutto l'aumento del tasso di fidelizzazione dei clienti e della soddisfazione per il servizio ricevuto. L'organizzazione del processo di customer care consentirà inoltre di mantenere una relazione più continuativa e grazie alla pianificazione delle attività l'obiettivo di contattare almeno una volta all'anno il proprio cliente è oggi alla portata di Certiquality.

Novartis Vaccines and Diagnostics Italia

Un sistema di Business Intelligence per monitorare le performance della funzione Ricerca&Sviluppo

Partner: GCI - SAP
Area tematica: Business Intelligence
Dipendenti: 1.500
Fatturato: 750 mln di euro
Settore: Farmaceutico
Provincia: Siena

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Amministrazione e Finanza

Azienda

Novartis Vaccines&Diagnostics una nuova divisione di Novartis, focalizzata sullo sviluppo di trattamenti e strumenti di prevenzione è tra i primi cinque produttori mondiali di vaccini e il secondo fornitore di vaccini influenzali. La divisione ha due business units: Novartis Vaccines e Chiron.

Applicazione

Novartis Vaccines ha proceduto da gennaio 2011 con il rinnovamento e l'evoluzione del proprio sistema di Business Intelligence che ora permette di disporre di un numero di informazioni maggiori e dettagliate grazie alla realizzazione di nuovi report per rispondere in modo adeguato all'esigenza di sfruttare al meglio il database con la possibilità di considerare una mole più consistente di dati per interrogazioni incrociate.

Benefici

Il nuovo sistema di Business Intelligence ha consentito a Novartis Vaccines di dotarsi di uno strumento che favorisce la condivisione dei dati presenti nel database dell'azienda per l'analisi ed il controllo delle diverse fasi di ciascuno studio clinico. Particolarmente importante è la maggior velocità di elaborazione dei report, con una riduzione del 78% del tempo di elaborazione rispetto alla situazione precedente.

System Group

Ridurre il tempo di consegna al cliente dei nuovi impianti grazie a un CRM

Partner: Pivotal
Area tematica: CRM
Dipendenti: 800
Fatturato: 160 mln di euro
Settore: Impiantistica industriale per il settore ceramico
Provincia: Modena

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

System Group ha iniziato la sua attività negli Anni '70 nel settore ceramico con la progettazione e la fabbricazione di automazioni industriali. Con il tempo ha proceduto a una strategia di diversificazione verso i settori elettronico, logistico, fotovoltaico e nella produzione di piastrelle ceramiche finite.

Applicazione

System ha introdotto nel sistema CRM un configuratore commerciale in grado di interfacciarsi con il configuratore tecnico disponibile all'interno della piattaforma ERP aziendale. Tale integrazione permette di disporre già in fase di offerta di una descrizione dell'impianto che si andrà a realizzare con un tasso di definizione tra il 60% e il 70%, producendo automaticamente tutta la documentazione relativa all'allegato tecnico nelle lingue richieste dal cliente

Benefici

I benefici percepiti in questi primi mesi di operatività del nuovo sistema si registrano prima di tutto nella miglior definizione del processo di trattativa con riduzione delle tempistiche, poiché il commerciale può disporre più rapidamente delle informazioni tecniche coerenti necessarie a condurre e a concludere l'offerta e arrivare all'ordine cliente, avendo la possibilità di gestire le richieste di modifica in tempo reale.

Tecnitalia

Migliorare l'efficienza dei processi commerciali con un CRM

Partner: CBT - IBM
Area tematica: CRM
Dipendenti: 15
Fatturato: 4 mln di euro
Settore: Arredamento
Provincia: Latina

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Tecnitalia è specializzata nella progettazione e nella produzione di arredamento per negozi di ottica, sia in Italia sia all'estero, dove opera con una rete esterna di agenti.

Applicazione

Per supportare al meglio la gestione del business aziendale la società sta implementando una soluzione gestionale che fornisce un'integrazione tra le attività del CRM e i processi tipici gestiti da un sistema ERP in un ambiente web-based. L'obiettivo è quello di procedere con una riorganizzazione interna al fine di supportare al meglio le attività produttive, permettendo al contempo agli agenti operativi nei diversi territori, anche esteri, di elaborare in autonomia i preventivi richiesti dalla clientela.

Benefici

Il primo beneficio che l'azienda si aspetta dall'utilizzo del nuovo sistema è la possibilità di reperire velocemente le informazioni relative a un cliente che nella fase precedente erano disperse nelle diverse aree funzionali. Inoltre il nuovo sistema assicura e certifica una piena tracciabilità sulle operazioni svolte per ogni cliente.

Baldini

Ridurre il lead time di evasione degli ordini grazie a una Extranet

Partner: Autocandidatura
Area tematica: Gestione documentale
Dipendenti: 12
Fatturato: 3 mln di euro
Settore: Manutenzione di motori industriali
Provincia: Brescia

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Baldini è presente nel settore della riparazione di componenti per l'oleodinamica da oltre trenta anni e dispone di un'equipe di tecnici specializzati addestrati dalle case costruttrici e strumentazioni per la riparazione e revisione di unità idrostatiche (pompe e motori oleodinamici).

Applicazione

L'azienda ha recentemente adottato una Extranet per favorire la comunicazione tra i dipendenti, i fornitori e i clienti, per monitorare in modo preciso lo stato di avanzamento della commessa e per ridurre, nel contempo, il lead time di evasione degli ordini. Attraverso un nuovo software di gestione delle commesse, viene definita una procedura univoca per l'esecuzione delle attività di riparazione e revisione delle unità idrostatiche, eseguite dai diversi specialisti di Baldini.

Benefici

Il nuovo software ha consentito a Baldini di standardizzare la gestione delle commesse facilitando la comunicazione con clienti, fornitori e tra i propri dipendenti.

Biomasse Italia

Un portale Web per migliorare la collaborazione con i fornitori di biomasse per la produzione di energia elettrica

Partner: Autocandidatura
Area tematica: Fatturazione elettronica e dematerializzazione
Dipendenti: 80
Fatturato: 100 mln di euro
Settore: Produzione energia elettrica da fonti rinnovabili
Provincia: Crotone

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Biomasse Italia, presente in Calabria dal 1997 nel settore della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili (biomasse solide), dispone di due centrali localizzate presso le unità locali di Crotone e Strongoli: il prodotto finale viene integralmente ceduto al Gestore della Rete Nazionale.

Applicazione

La Direzione IT di Biomasse Italia, in collaborazione con la Direzione Acquisti Fuel, ha realizzato una piattaforma informatica Web che permette la gestione dei contratti di acquisto della biomassa e la tracciabilità del flusso di approvvigionamento. La nuova piattaforma Web consente di definire il fabbisogno di materie prime per realizzare un piano di approvvigionamento che prevede un mix variabile di combustibile negli anni.

Benefici

Grazie alla nuova piattaforma Web, Biomasse Italia dispone delle informazioni per la tracciabilità della filiera di approvvigionamento, necessaria per la corretta applicazione del sistema di incentivazione governativo. Inoltre, l'attuale pianificazione interna consente a Biomasse Italia di migliorare il flusso di approvvigionamento degli impianti.

Cabel

Un sistema di firma digitale remota e conservazione sostitutiva a norma per ridurre i costi di gestione della documentazione bancaria

Partner: Aruba
Area tematica: Gestione documentale
Dipendenti: 120
Fatturato: 20 mln di euro
Settore: Informatica
Provincia: Firenze

Azienda

Cabel nasce nel 1985 per iniziativa di tre casse rurali ed artigiane toscane si occupa di sistemi gestionali bancari a 360 gradi attraverso l'erogazione in outsourcing dei servizi legati ai sistemi informativi e all'ottimizzazione dei processi bancari.

Applicazione

Cabel ha intrapreso il Progetto Descartes che prevede la dematerializzazione e la conservazione sostitutiva a norma dei documenti cartacei. Attualmente, tutta la documentazione relativa ai rapporti con la clientela viene creata e conservata nel solo formato elettronico con l'utilizzo delle tecnologie basate su firma digitale remota:

Benefici

Grazie al Progetto Descartes, Cabel ha digitalizzato il procedimento di generazione della documentazione, spesso redatta in più copie direttamente dallo sportello. I documenti PDF con firma digitale remota vengono conservati nei sistemi di archiviazione documentale a norma con una consistente riduzione dei costi per i materiali di consumo per la stampa e per il mantenimento degli archivi cartacei.

C.F.P. Zanardelli

Ridurre i costi per l'archiviazione grazie a una soluzione di gestione documentale

Partner: Informaticalombarda - Olivetti
Area tematica: Gestione documentale
Dipendenti: 250
Fatturato: 15 mln di euro
Settore: Formazione professionale
Provincia: Brescia

Azienda

Formativo Provinciale "Giuseppe Zanardelli" è l'Azienda Speciale che la Provincia di Brescia ha costituito nel 2004 per valorizzare la formazione professionale ex regionale. Il nuovo ente formativo, con Sede Legale a Brescia, in via Gamba, raccoglie nove Centri di Formazione Professionale pubblici.

Applicazione

L'Ente ha in corso un progetto per adeguarsi al nuovo Codice dell'Amministrazione Digitale per quanto riguarda la gestione documentale e, in prospettiva, l'archiviazione sostitutiva. Il nuovo sistema di gestione documentale in logica as a Service usufruibile in una modalità pay per use, identificato come Hub Documentale, dovranno comprendere, tra le altre, l'utilizzo della firma digitale per quanto riguarda l'intervento autorizzativo nel flusso di lavoro che verrà realizzato grazie a una soluzione di workflow management e l'implementazione di un sistema di protocollazione automatica dei documenti.

Benefici

L'obiettivo del progetto è quello di ridurre, e in prospettiva di eliminare, la produzione di carta legata alla gestione del ciclo passivo e di quello attivo. L'azienda conta infatti 1.200 fornitori e i soli uffici legale hanno un volume di produzione annua di circa 750.000 fogli.

Collegio San Carlo

Migliorare la didattica degli studenti e l'attività del corpo docente grazie alla digitalizzazione dei documenti

Partner: Autocandidatura
Area tematica: Gestione documentale
Dipendenti: 148
Fatturato: 13 mln di euro
Settore: Formazione
Provincia: Milano

Azienda

Dal 1869 il Collegio San Carlo ha la sua sede nel Palazzo Busca-Arconati-Visconti a Milano ed è una scuola cattolica paritaria mista che accoglie oltre 1.600 studenti.

Applicazione

Puntando sulla tecnologia come supporto alla gestione della propria didattica e della propria burocrazia interna, il Collegio San Carlo nel 1997 ha realizzato il proprio portale - www.collegiosancarlo.it – con l'obiettivo di creare una comunità virtuale che permettesse ad ogni genitore di accedere ad un'area riservata dove trovare una serie di link di servizio per una comunicazione migliore e trasparente tra scuola e famiglia.

Benefici

L'attuale informatizzazione dell'intero ciclo relativo allo scrutinio degli alunni attuato interamente in rete, in formato elettronico - e accessibile ai genitori nell'area a loro riservata sul portale della scuola - permette un'ottimizzazione della comunicazione scuola/famiglia in termini di trasparenza e, in parallelo, un miglioramento dell'attività del corpo docente in termini di efficacia ed efficienza.

CSI

Ridurre i costi dei processi amministrativi grazie a una piattaforma di fatturazione elettronica e conservazione sostitutiva

Partner: Intesa Sanpaolo
Area tematica: Fatturazione elettronica e dematerializzazione
Dipendenti: 82
Fatturato: 17 mln di euro
Settore: Ente di certificazione
Provincia: Milano

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

CSI (Certification of Safety Institute) è un centro di certificazione e analisi comportamentale fondato agli inizi degli anni '60 che opera a livello italiano ed europeo nel settore delle certificazioni di prodotti e dei sistemi di qualità aziendale.

Applicazione

Allo scopo di standardizzare ed automatizzare la gestione dei rapporti amministrativi con le imprese della filiera, CSI ha attuato la riprogettazione dei cicli attivo e passivo. Il progetto prevede l'adozione della nuova piattaforma Web per la fatturazione elettronica e la conservazione sostitutiva della documentazione amministrativa e fiscale.

Benefici

Il nuovo sistema consentirà a CSI di ridurre notevolmente il tempo dedicato al processo di invio delle fatture, liberando risorse da destinare ad attività a maggior valore aggiunto per l'azienda. L'azienda, inoltre, consegnerà significativi benefici tangibili legati alla riduzione dei costi dei processi amministrativi.

INCA CGIL

Un sistema di gestione documentale per migliorare il servizio ai cittadini

Partner: Zucchetti
Area tematica: Gestione documentale
Dipendenti: 1.750
Settore: Pubblica amministrazione
Provincia: Roma

Azienda

L'Istituto Nazionale Confederale di Assistenza (INCA), costituito nel 1945 durante il primo Congresso della CGIL, nasce per difendere i diritti dei lavoratori e dei cittadini italiani e stranieri e per contribuire a riformare la legislazione sociale, con lo scopo di realizzare un sistema di sicurezza sociale.

Applicazione

Il progetto ha previsto il consolidamento in un unico database di oltre 600 diversi database con il recupero dei dati ivi contenuti. Ora, il nuovo sistema gestionale Siinca3 consente la condivisione delle informazioni tra tutte le sedi INCA nazionali e internazionali con la possibilità da parte dei dipendenti del patronato di erogare in modo rapido i servizi riservati ai lavoratori ed ai pensionati italiani e stranieri.

Benefici

Il nuovo sistema gestionale interattivo Siinca3 ha permesso ad INCA CGIL in un primo momento di razionalizzare e di automatizzare i processi tipici del Patronato, nello specifico, quello fondamentale relativo all'espletamento delle pratiche e, nel contempo, di gestire la condivisione delle informazioni in tempo reale con altri interlocutori, anche esterni ad INCA, con un miglioramento della produttività in termini di efficacia ed efficienza.

Fatturazione elettronica e dematerializzazione

MilMil

Ridurre il Time to Market dei nuovi prodotti grazie a un applicativo per la gestione dei progetti

Partner: Nicma - IBM
Area tematica: Gestione documentale
Dipendenti: 100
Fatturato: 59 mln di euro
Settore: Chimico
Provincia: Novara

Azienda

MilMil azienda chimica del Gruppo Mirato nata nel 1976 a Landiona (Novara) si occupa della produzione e della distribuzione di articoli per la cura della persona sia conto terzi sia utilizzando propri brand (MilMil, Delice, Figaro, Elidor, Strabilia) per gli operatori della Grande Distribuzione Organizzata (GDO) sul territorio nazionale e sul mercato estero.

Applicazione

La crescita dell'importanza delle linee di prodotto a marchio proprio e della Distribuzione ha spinto MilMil ad adottare un software per la gestione della progettazione e dello sviluppo di nuovi prodotti.

Benefici

Grazie al nuovo applicativo integrato, MilMil è in grado di controllare la progettazione e lo sviluppo di ogni nuovo prodotto ottenendo un unico flusso informativo condiviso da tutte le funzioni aziendali coinvolte, a garanzia di una riduzione del Time to Market dei nuovi prodotti.

Novastilmec

Un sistema di gestione documentale per migliorare il livello di servizio post vendita

Partner: Agomir - IBM
Area tematica: Gestione documentale
Dipendenti: 55
Fatturato: 20 mln di euro
Settore: Impiantistica industriale per la laminazione
Provincia: Lecco

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Novastilmec- conosciuta da oltre 30 anni in più di 20 paesi nel mondo con circa 450 installazioni realizzate - è un'azienda della provincia di Lecco che si occupa della produzione di impianti di trattamento, trasformazione e lavorazione della lamiera.

Applicazione

Novastilmec, ha sviluppato un progetto in circa un anno per l'adozione di unnuova sistema gestionale per organizzare il patrimonio informativo presente nei vari reparti aziendali con l'integrazione del modulo specifico per la gestione dei servizi post vendita in grado di tracciare le operazioni svolte sugli impianti consegnati ai clienti.

Benefici

Grazie al nuovo sistema di gestione documentale, le attività di manutenzione svolte in garanzia o a pagamento sugli impianti installati presso i clienti di Novastilmec vengono tracciate all'interno del sistema: in tal modo è possibile anche in caso di sostituzione del personale addetto tutelare il patrimonio informativo dell'azienda con un minor rischio di perdita delle informazioni nel tempo.

Sios

Un sistema di Supply Chain Collaboration per ridurre il lead time di consegna

Partner: B+B Informatica
Area tematica: Fatturazione elettronica e dematerializzazione
Dipendenti: 25
Fatturato: 7 mln di euro
Settore: Produzione imballaggi
Provincia: Ancona

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Lo scatolificio SIOSha la propria sede principale a San Severino Marche in provincia di Macerata e dal 1969 è specializzato nella produzione di packaging in cartone ondulato.

Applicazione

SIOS ha adottato un nuovo sistema gestionale basato su tecnologia Web che supporta in modo esteso i processi commerciali, produttivi e logistici. In particolare, l'Area Commerciale elabora i preventivi e gli ordini a partire dalle distinte base dei prodotti presenti nel sistema gestionale, incorporando nelle offerte le dimensioni dei lotti di produzione.

Benefici

Grazie all'adozione del nuovo sistema gestionale e del sistema di Supply Chain Collaboration, SIOS ha migliorato la collaborazione con clienti e fornitori con la conseguente diminuzione dell'impatto sui processi aziendali da parte di attività di data entry a basso valore aggiunto, con una riduzione degli errori di compilazione e del lead time di consegna ai clienti.

Limoni

Ridurre il rischio di stock out nei punti vendita grazie ad un ERP

Partner: NTT Group - Microsoft

Area tematica: Sistemi gestionali

Dipendenti: 2.500

Fatturato: 300 mln di euro

Settore: Retail profumeria

Provincia: Milano

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Limoni è la prima realtà della distribuzione selettiva di profumeria in Italia, con oltre 500 punti vendita di proprietà a insegna Limoni e Bergamotto diffusi in tutta Italia. L'azienda ha iniziato la sua espansione alla fine degli anni '90 attraverso l'acquisizione e la fusione in un unico gruppo di importanti catene di profumeria.

Applicazione

L'implementazione del nuovo sistema ERP centralizzato integrato con la verticalizzazione per il settore Retail per ottimizzare la gestione e la distribuzione della propria ampia rete connotata dalla presenza di oltre 500 punti vendita ha permesso a Limoni di integrare ed automatizzare i propri processi aziendali dagli acquisti alle vendite e, nel contempo, di sostituire un totale di 10 applicazioni dipartimentali, in uso in azienda in precedenza.

Benefici

Grazie al nuovo ERP specifico per il Retail Limoni è in grado di disporre di un unico database con la possibilità da parte di tutti gli addetti di accedere anche alle aree più gestionali dell'applicativo dalla contabilità al CRM, dalle vendite e marketing agli acquisti, dal magazzino ai servizi a garanzia di un'ottimizzazione della gestione aziendale dall'amministrazione e controllo alla contabilità analitica per centri di profitto, alla gestione completa delle banche con funzionalità di supporto al Retail.

Megamark

Monitorare le performance di un network di supermercati grazie a un sistema di Business Intelligence

Partner: Autocandidatura
Area tematica: Business intelligence
Dipendenti: 2.500
Fatturato: 800 mln di euro
Settore: GDO
Provincia: Bari

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Il Gruppo Megamark opera nel settore della Grande Distribuzione Organizzata (GDO) con oltre 300 supermercati diretti e affiliati presenti in Puglia, Campania, Molise, Basilicata e Calabria e garantisce presso tutti i punti vendita un vasto assortimento di prodotti a marca commerciale Selex: oltre 1.600 prodotti che si aggiungono alle altre 4.300 referenze trattate.

Applicazione

Il progetto ITMegamark prevede l'adozione di un nuovo sistema di Business Intelligence, in particolare, la realizzazione di un Data Mart per attuare un sistema di reportistica sulla gestione delle vendite. Le principali funzionalità del nuovo sistema prevedono l'analisi dei dati di sell-out grazie all'utilizzo di report chiamati MegaMonitor. Il nuovo Data Mart è in grado di fornire all'area commerciale i report operativi e direzionali con cadenza giornaliera, settimanale e mensile.

Benefici

Grazie al nuovo sistema di Business Intelligence, Megamark è in grado di avere a disposizione un sistema di reportistica sulle vendite che supporta le attività di analisi e di controllo. Grazie alla disponibilità di dettaglio ora più facilmente condivisi, Megamark ha migliorato il supporto decisionale alla propria Direzione Vendite

Riso Gallo

Ridurre il tempo di attesa dei clienti al ristorante con un sistema di gestione dei punti vendita

Partner: TC POS - IBM
Area tematica: ICT nel retail
Dipendenti: 131
Fatturato: 98 mln di euro
Settore: Agroalimentare
Provincia: Pavia

Azienda

Riso Gallo è un'azienda italiana specializzata nella produzione di riso con sede in provincia di Pavia. Nel corso del 2011, Riso Gallo ha inaugurato la catena RG Ristoranti, con il primo 'Chicchiricchi' in provincia di Milano.

Applicazione

Il progetto prevede per la catena RG Ristoranti di Riso Gallo l'adozione di un sistema gestionale integrato con l'ERP aziendale per ottimizzare la gestione del punto vendita e per rendere più efficienti le operazioni di cassa. Il nuovo applicativo supporta sia i processi di back office (amministrazione, approvvigionamento, gestione degli stock), sia i processi di front office (gestione della cassa e cucina).

Benefici

Il nuovo applicativo permette, attraverso un'interfaccia personalizzabile in cui tutte le operazioni di vendita sono pre-configurate, di ottimizzare il processo di vendita in termini di efficienza a garanzia di una riduzione dei tempi di attesa e delle code della clientela.

Yamamay

Un sistema di gestione delle casse per migliorare i processi amministrativi e logistici di una rete internazionale di punti vendita in franchising

Partner: Epson
Area tematica: ICT nel Retail
Dipendenti: 570
Fatturato: 125 mln di euro
Settore: Retail dell'abbigliamento intimo
Provincia: Varese

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Yamamay è un'azienda di Gallarate, in provincia di Varese, che opera nel settore della distribuzione retail di abbigliamento intimo e moda mare attraverso la gestione di una rete di oltre 600 negozi in franchising, dei quali circa 60 all'estero.

Applicazione

Con l'obiettivo di velocizzare l'attività di cassa dei singoli negozi e di centralizzare i dati di rilievo fiscale, Yamamay ha previsto l'adozione di terminali integrati con stampanti fiscali: il nuovo hardware di cassa si integra con il sistema gestionale aziendale a supporto dei processi amministrativi e logistici dei punti vendita gestiti direttamente e in franchising.

Benefici

Grazie a un unico sistema per la gestione delle casse, Yamamay ha semplificato la gestione amministrativa dei propri punti vendita: ora i dati vengono automaticamente inviati al sistema gestionale centrale. È stata conseguentemente centralizzata la gestione dei punti vendita all'estero ed è possibile recepire eventuali cambiamenti normativi in materia fiscale operando direttamente dalla sede centrale di Yamamay.

Casa di cura San Camillo

Un sistema di archiviazione digitale per migliorare il livello di servizio ai pazienti

Partner:Epson

Area tematica: Gestione documentale

Dipendenti:1.000

Fatturato:370 mln di euro

Settore:Sanità

Provincia:Cremona

Azienda

La Casa di Cura San Camillo di Cremona fa parte del servizio sanitario della Regione Lombardia dal 1904 ed è gestita dall'Ordine dei Ministri degli Infermi - Religiosi Camilliani.

Applicazione

Per la digitalizzazione e l'archiviazione sostitutiva la Casa di cura San Camillo ha adottato un nuovo sistema di gestione documentale che effettua l'archiviazione digitale direttamente in fase di accettazione dei documenti e li rende disponibili in formato digitale alle figure professionali autorizzate alla consultazione medica o amministrativa, definendo specifiche regole di conservazione sulla base del valore amministrativo, legale e storico di ciascuna categoria di documenti, tracciando le azioni effettuate su di essi per garantirne in ogni istante l'autenticità.

Benefici

Grazie ai nuovi scanner e al sistema di gestione documentale, la Casa di Cura San Camillo ha semplificato l'attività dei propri sportelli di Front Office razionalizzando la gestione dei documenti dei pazienti e eliminando il ricorso alle fotocopie. Il nuovo sistema di gestione documentale consente la tracciabilità dell'informazione inserite, consultate e modificate contribuendo a migliorare il controllo sui processi interni e la pianificazione del lavoro.

Comune di Brusnengo

Un sistema di gestione e archiviazione documentale migliorare l'efficienza dell'Amministrazione Comunale

Partner:Autocandidatura

Area tematica: ICT e PA

Dipendenti: 7,5

Settore:PA

Provincia:Biella

Azienda

Il comune di Brusnengo in provincia di Biella conta oltre 2.200 abitanzie 4.7 collaboratori negli uffici, fa parte dell'Associazione Nazionale Città del Vino, dell' Associazione Nazionale Comuni Italiani (Anci) e dell' Associazione Nazionale Piccoli Comuni Italiani (Anpci).

Applicazione

Il Comune di Brusnengo ha intrapreso un progetto che ha previsto l'adozione di un nuovo sistema per la gestione e l'archiviazione in formato digitale della documentazione in entrata e in uscita e dei procedimenti amministrativi che si integra con i servizi di Protocollo Informatico, con la gestione elettronica documentale e con il portale Web per i cittadini.

Benefici

Il nuovo sistema di gestione e di archiviazione digitale dei documenti ha permesso al Comune di Brusnengo la realizzazione di un unico flusso documentale con la creazione di un database integrato a garanzia di un monitoraggio costante del processo relativo alle attività comunali a garanzia di una maggior efficacia ed efficienza con un risparmio dei tempi impiegati pari a circa 4.000 ore all'anno e al 50% del cartaceo.

Provincia di Barletta Andria Trani

Un sistema di valutazione delle performance per monitorare l'efficienza dei servizi erogati dalla Provincia di Barletta-Andria-Trani

Partner:Autocandidatura

Area tematica: ICT e PA

Dipendenti:233

Settore:PA

Provincia:Barletta Andria Trani

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Amministrazione e Finanza

Azienda

La Provincia di Andria, Barletta e Trani è un ente di nuova istituzione ma a tutti gli effetti gli organi politici ed amministrativi si sono insediati e hanno iniziato le loro attività nel luglio 2009.

Applicazione

Il sistema adottato dalla Provincia di Barletta - Andria – Trani ha la finalità di supportare l'intera attività di programmazione e pianificazione dell'ente, consentendo il monitoraggio tra performance attese e performance realmente conseguite e quindi la valutazione delle performance stesse.

Benefici

Il primo beneficio riscontrato dall'adozione del sistema di misurazione e valutazione delle performance in forma automatizzata consiste nel forte impulso dato all'automazione dei processi tipici dell'ente provinciale, con una notevole riduzione dei tempi di realizzazione delle attività legate al ciclo di gestione delle performance.

Segretariato Generale della Difesa

Digitalizzare il processo di protocollazione grazie ad un sistema di dematerializzazione e gestione documentale

Partner: Sogeit
Area tematica: ICT e PA
Dipendenti: 18.000
Settore: PA
Provincia: Roma

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Acquisti

Azienda

Il Segretariato Generale della Difesa - Direzione Nazionale degli Armamenti (DNA) gestisce l'attuazione delle direttive impartite dal Ministro in materia di alta amministrazione, il funzionamento dell'area tecnico-amministrativa della Difesa, la promozione e il coordinamento della ricerca tecnologica collegata ai materiali d'armamento, l'approvvigionamento dei mezzi, materiali e sistemi d'arma per le Forze Armate e il supporto all'industria italiana per la difesa.

Applicazione

Il Segretariato Generale della Difesa ha integrato nel proprio sistema di protocollo informatico a norma di legge un software di gestione documentale: in tal modo è possibile gestire in modalità interamente digitale tutte le fasi di protocollazione, inserimento, ricerca, fascicolazione e archiviazione dei documenti.

Benefici

Il Segretariato Generale della Difesa ora ha la possibilità di gestire i documenti in entrata e in uscita in automatico ottimizzando in termini di efficienza l'intero processo, dalla protocollazione all'archiviazione. La dematerializzazione e l'archiviazione digitale dei documenti ha permesso la sostanziale riduzione del volume degli archivi cartacei consentendo un notevole risparmio in termini di materiali di consumo utilizzati e significativi recuperi degli spazi.

Bocci Calzature

Ampliare il mercato di riferimento oltre i confini regionali ed incrementare le vendite grazie ad un sito eCommerce

Partner: Autocandidatura

Settore: Vendita articoli sportivi

Dipendenti: 12

Fatturato: 3 milioni di euro

Provincia: Perugia

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Bocci Calzature opera nel settore Retail attraverso 6 punti vendita localizzati nelle Marche e in Umbria.

Applicazione

Bocci Calzature ha realizzato il sito eCommerce www.boccisport.com, attraverso il quale è possibile acquistare tra un'ampia gamma di articoli (scarpe, abbigliamento e accessori). E' possibile trovare offerte vantaggiose di fine serie nell'area Outlet mentre è in aggiornamento continuo lo spazio relativo ai nuovi arrivi e quello inerente ai prodotti a basso prezzo. In parallelo, l'azienda marchigiana ha realizzato www.boccisport.net, un'area dedicata esclusivamente a rivenditori affiliati che - previa registrazione - hanno un riferimento on line per il riassortimento di circa 9.000 articoli con specificate in tempo reale le taglie e la disponibilità di magazzino.

Benefici

Attraverso il nuovo sito di vendita on line, il volume di affari di Bocci è aumentato del 50% nell'arco degli ultimi tre anni, grazie anche alle esportazioni verso Inghilterra, Francia e Spagna. Inoltre, l'azienda marchigiana ha messo a disposizione di altri negozi un servizio di magazzino virtuale, affiancando ai canali di vendita diretti anche una rete di rivenditori affiliati.

Vectorealism

Incrementare la produzione e ampliare il mercato di riferimento grazie ad una piattaforma di progettazione online

Partner: Autocandidatura
Settore: Grafica
Dipendenti: 3
Fatturato: 50 mila euro
Provincia: Milano

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Vectorealism offre un servizio di taglio laser per la realizzazione di prototipi rivolto a professionisti, aziende e semplici appassionati di design, moda e modellismo architettonico.

Applicazione

Vectorealism ha realizzato nel 2010 un progetto per l'erogazione di taglio ed incisione laser attraverso una piattaforma di eCommerce. In tal modo, Vectorealism è in grado di gestire on line l'intero processo di raccolta degli ordini: dalla consegna dei disegni alla verifica tecnica, dalla quotazione all'accettazione dell'ordine, dal pagamento fino al rilevamento dello stato di lavorazione dei progetti in corso di realizzazione. Sul portale www.vectorealism.com, ciascun cliente può accedere alla sua Personal Factory per caricare i file del progetto in formato vettoriale. La piattaforma Web analizza automaticamente il progetto e segnala gli eventuali suggerimenti per la semplificazione del file, con una diminuzione del costo di realizzo. Oltre alla disponibilità virtuale di una macchina professionale per il taglio e l'incisione laser, in parallelo, il cliente/creatore può scegliere il materiale più idoneo per la sua opera con più di 30 opzioni diverse.

Benefici

La nuova piattaforma consente a Vectorealism di automatizzare il processo di gestione degli ordini, con una consistente riduzione del costo dell'attività di preventivazione. Inoltre, grazie al sito Web gli ordini vengono pagati in anticipo con carta di credito, permettendo all'azienda una più efficiente gestione del proprio capitale circolante. Grazie al sito di eCommerce, Vectorealism ha affiancato al proprio mercato di riferimento, quello tradizionale dei professionisti del design tecnico, quello alternativo dei creativi che producono gli oggetti per sé stessi oppure da vendere in piccole serie, con un consistente aumento del tempo di saturazione delle macchine di taglio laser.

Portofranco

Un sito eCommerce per ampliare il proprio mercato di riferimento oltre i confini del territorio nazionale

Partner:	Autocandidatura
Settore	Outlet di abbigliamento
Dipendenti	9
Fatturato	1 milione di Euro
Provincia	Genova

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Portofranco Outlet è un consorzio di 14 imprese del settore dell'abbigliamento, pelletteria, ed accessori per uomo, donna e bambino fondato per inserire nel circuito economico le rispettive giacenze di magazzino di prodotti di marca a prezzi scontati.

Applicazione

Portofranco Outlet ha affiancato il proprio sito ufficiale www.portofranco1.it con un nuovo portale www.consorzioportofranco.com, un eShop per il commercio on line con lo scopo di aprirsi verso nuovi canali di vendita e di estendere la propria attività al mercato nazionale ed internazionale. E' possibile dall'eShop passare al Blog di Portofranco e ai Social Network Facebook, Twitter : qui è presente per uno scambio di informazioni in diretta sulle novità non solo inerenti all'attività del Consorzio ma, attraverso specifiche Newsletter, anche sulle iniziative locali che vedono spesso il coinvolgimento di Portofranco.

Benefici

Il nuovo sito di vendita on line ha consentito a Portofranco Outlet di ampliare il proprio mercato di riferimento verso tutto il territorio nazionale e verso l'estero, con ordini, ad esempio, da Inghilterra, Sud Africa e Israele. La presenza in rete ha migliorato l'immagine aziendale, con un aumento della popolarità locale, che si è concretizzata in un aumento della clientela del punto vendita in provincia di Genova.

Jaked

Ampliare la clientela e migliorare le vendite attraverso un sito di eCommerce

Partner:	Autocandidatura
Settore	Abbigliamento sportivo
Dipendenti	15 addetti
Fatturato	5 milioni di Euro
Provincia	Varese

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Insieme a Yamamay e Carpisa, Jaked è un marchio del gruppo Inticom che si occupa della produzione e distribuzione di abbigliamento sportivo. L'azienda è sponsor tecnico della Federazione Italiana Nuoto ed è stato fornitore ufficiale dell'Italia ai recenti Mondiali di Shanghai.

Applicazione

Lo scorso 16 luglio, in contemporanea con l'apertura dei Mondiali di Nuoto di Shanghai, è stato ufficialmente attivato il nuovo store online di Jaked – www.jakedstore.it – sviluppato con l'obiettivo di diffondere i prodotti legati al mondo del nuoto a un pubblico più vasto rispetto alla clientela tradizionale, composta da sportivi dilettanti e appassionati. Rispetto al precedente sito di e-commerce, è stata completamente ripensata l'esperienza di acquisto del visitatore e, grazie ad attività di social marketing su Facebook e di direct e-mail, sono aumentati anche i canali dove attivare promozioni che portano a compiere acquisti sul nuovo sito JakedStore.

Benefici

Rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, le visite sul nuovo sito e il fatturato generato dalle attività di e-commerce sono raddoppiate.

ANCIS

Un sistema di gestione delle newsletter per migliorare l'efficacia della comunicazione aziendale

Partner: Zel - IBM
Settore Associazione
Dipendenti 40
Provincia Milano

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

ANCIS Associazione nasce nel 1992 a Milano promossa da associazioni di Confindustria con l'obiettivo di erogare formazioni sui sistemi di gestione aziendale (qualità, ambiente ecc...) e di offrire servizi di certificazione sui sistemi di gestione.

Applicazione

ANCIS si è dotata a luglio 2011 di un'applicazione informatica per la gestione delle comunicazioni di email marketing. L'applicazione, in licenza d'uso, è utilizzata in modalità SaaS e consente poi di organizzare campagne (invii) non solo di marketing, ma anche di pubbliche relazioni, comunicazione interna e gruppi di lavoro. Il nuovo sistema mette a disposizione strumenti di analisi dell'efficacia delle newsletter con statistiche di dettaglio sui tassi di apertura e rinuncia. Tali informazioni sono di grande aiuto per l'aggiornamento del data base e per studiare prodotti e servizi di particolare interesse per alcune tipologie di contatti.

Benefici

ANCIS ha attualmente effettuato 3 invii: 1 annuncio e 2 Newsletter. I risultati sono molto positivi sia in termini di accuratezza del database sia come partecipazione degli utenti con un tasso di apertura e click sul testo dell'email superiore al 30%. Parallelamente, gli errori di invio e le richieste di cancellazione dalla newsletter sono stati rispettivamente mediamente inferiori al 2% e all'1%.

Terranova

Raggiungere nuovi clienti nei mercati nordeuropei attraverso uno store online internazionale

Tecla - IBM

Settore Abbigliamento

Dipendenti 565

Fatturato 341 milioni di Euro

Provincia Rimini

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Terranova fa parte di Teddy, tra le principali aziende europee nel settore dell'abbigliamento, con 550 negozi monomarca in tutto il mondo. Terranova offre collezioni pratiche e accessibili, rivolte principalmente a un pubblico giovane-adulto.

Applicazione

In linea con i piani di espansione del marchio in tutti i paesi europei, Terranova desiderava migliorare la propria presenza commerciale nel mercato del Nord Europa. Molti dei clienti dei paesi target sono abituati a effettuare acquisti online e, per questo motivo, l'azienda ha deciso di aprire uno store online che permette ai di acquistare i prodotti Terranova anche nei paesi in cui non sono presenti punti vendita in franchising. La nuova piattaforma di eCommerce è stata successivamente integrata nel sistema ERP di Terranova con lo scopo di facilitare la gestione degli ordini dei clienti e la fornitura degli articoli acquistati.

Benefici

I consumatori di Italia, Germania, Regno Unito, Repubblica Ceca, Francia e Spagna possono aggiornarsi sui nuovi arrivi settimanali delle collezioni Terranova e acquistare i capi d'abbigliamento e gli accessori per uomo e per donna direttamente dal sito Web www.terranovastyle.com. Si prevede, inoltre, di estendere l'accesso allo store ad altri venti Paesi e di offrire il sito in altre lingue, tra cui francese e tedesco.

L'azienda prevede che nel 2011 il 2-3% del fatturato annuale di Teddy Group proverrà da vendite online nei mercati in cui non sono presenti punti vendita fisici.

Hi-Performance

Un applicativo di Web Marketing per migliorare l'efficacia delle azioni commerciali

Partner:	Eniac - Telecom
Settore	Organizzazione di eventi
Dipendenti	14
Fatturato	3 milioni di euro
Provincia	Roma

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Hi-Performance è specializzata nell'organizzazione di grandi eventi, a cui partecipano anche più di 4.000 persone, focalizzati sulla formazione personale e sulle tematiche della motivazione, dell'empowerment, della comunicazione efficace e della crescita personale.

Applicazione

Con l'obiettivo di migliorare il processo di generazione dei lead per le attività commerciali, la società ha adottato un applicativo per tracciare la navigazione navigatori web che consente di organizzare campagne marketing su specifici cluster di contatti. Il nuovo applicativo permette a Hi-Performance di monitorare in tempo reale il percorso che i visitatori stanno compiendo sul sito, identificando gli interessi dei navigatori in base alla tipologia di materiale gratuito scaricato durante la visita al sito Web. Inoltre, i visitatori possono entrare immediatamente in contatto con un operatore di Hi-Performance grazie a una chat.

Benefici

Le informazioni mappate e associate ai dati di profilo che mano a mano il navigatore comunica all'azienda durante la navigazione contribuiscono ad articolare la i visitatori in liste di lead distinte per diverse tipologie di cluster, sulle quali sia la Funzione Marketing sia la Funzione Commerciale possono intervenire con delle attività di comunicazione e delle offerte mirate, aumentando quindi la probabilità del successo della vendita dei corsi di formazione. In particolare, il tempo medio di negoziazione per ciascun contatto commerciale ha subito una riduzione superiore al 50%, mentre le vendite a contatti provenienti dal sito sono raddoppiate in poco tempo.

Studio Amati Architetti

Un sistema di teleconferenza per ridurre i costi di trasferta degli architetti presso i cantieri

Partner:	Autocandidatura
Settore	Studio di architettura
Dipendenti	30
Fatturato	4,7 milioni di euro
Provincia	Roma

Azienda

Lo Studio Amati Architetti fondato nel 1963 con sede a Roma è uno studio di architettura che nel corso degli anni ha realizzato opere su tutto il territorio nazionale, dagli interventi per la cultura e per il sociale fino all'edilizia terziaria ed industriale, seguendo sia la progettazione che la direzione dei lavori.

Applicazione

Per supportare la prossima espansione verso il mercato estero e per ridurre i costi per le trasferte, lo Studio Amati Architetti ha adottato un sistema di teleconferenza che permette di stabilire collegamenti audio/video in qualità HD a distanza.

È stato allestito presso il cantiere un box attrezzato di videocamera e televisore che, in pochi minuti può stabilire un contatto video tra i responsabili di cantiere e la sede centrale di Roma per un confronto sullo stato di avanzamento dei lavori.

Benefici

Grazie al nuovo sistema di telepresenza, lo Studio Amati Architetti ha ridotto il numero di trasferte di lavoro necessarie per monitorare lo stato di avanzamento dei lavori presso i cantieri, con un risparmio in termini di costi relativi stimato in circa 5 mila euro al mese. La nuova soluzione di videoconferenza verrà presto adottata presso il nuovo ufficio in Cina con l'obiettivo di contenere i costi ed il tempo di trasferta all'estero per gli architetti dello Studio.

Lega Italiana Lotta Tumori

Un'unica rete voce e dati permigliorare la comunicazione con i centri diagnostici

Partner:Fastweb

Settore Associazione

Dipendenti:250

Provincia:Milano

Azienda

La Sezione Provinciale di Milano della Lega italiana per la Lotta contro i Tumori (LILT) è un'Associazione senza fini di lucro e di attività sociale che opera sul territorio di Milano e provincia offrendo servizi alla popolazione. Le principali aree di intervento della LILT riguardano sia la prevenzione dei tumori sia l'assistenza ai malati.

Applicazione

Per migliorare la comunicazione tra le due sedi e i sette ambulatori territoriali dove vengono effettuate le visite, la LILT di Milano ha adottato un'unica rete fonia e dati che permette di centralizzare i servizi di telefonia e l'accesso a Internet per tutte le sedi. La nuova soluzione prevede la creazione di un'infrastruttura di UnifiedCommunication composta da un centralino virtuale e da telefoni IP, attraverso la quale è possibile introdurre applicativi a supporto della collaborazione della LILT, integrandoli con la gestione della posta elettronica e con i servizi di telefonia.

Benefici

Grazie alla nuova infrastruttura di comunicazione le due sedi della LILT di Milano sono ora in grado comunicare i modo più rapido e diretto con gli altri ambulatori. In tal modo la gestione degli oltre 800 volontari risulta più semplice ed efficiente. La nuova infrastruttura costituisce l'elemento che abilita l'introduzione di nuovi servizi ICT di supporto all'attività dei centri diagnostici quali, ad esempio, la videoconferenza e la cartella clinica elettronica.

Un caso di successo

Un sistema CRM su Tablet PC per migliorare l'efficienza degli informatori scientifici del farmaco

Partner: Magnetic - Apple

Settore: Farmaceutico

Dipendenti: 3.800

Fatturato: 1,5 miliardi di Euro

Provincia: Varese

Azienda

L'azienda che ha adottato l'applicazione di Field Force Automation è una multinazione che opera nel settore farmaceutico con importanti sedi produttive e commerciali in tutta Italia.

Applicazione

Per aumentare l'efficienza degli informatori scientifici, l'azienda, a partire da settembre 2010 ha intrapreso un progetto pilota finalizzato all'adozione dell'iPad 3G di Apple da parte degli informatori medico scientifici con la possibilità di leggere i documenti in formato PDF, di consultare la nota spese, di accedere al CRM aziendale e di leggere le email. Inoltre, sono state realizzate delle apps dedicate all'informazione medico scientifica, che consentono la visione sull'iPad di video illustrativi dei nuovi prodotti farmaceutici.

Benefici

Grazie al nuovo progetto pilota e all'utilizzo dell'iPad, gli informatori medico-scientifici hanno migliorato l'efficacia della propria comunicazione. Ora, grazie all' iPad, possono mostrare ai medici durante le visite le brochure di prodotto e gli studi clinici. Inoltre, grazie alla possibilità di consultare in modo semplice la posta elettronica, sono diminuiti i tempi di risposta alle richieste informative dell'azienda mandate via mail agli informatori durante il giorno. Inoltre, l'utilizzo del tablet ha consentito la riduzione dell'utilizzo della carta e Novartis prevede un risparmio di circa il 70% della carta attualmente consumata e dei relativi costi.

SaesGetter

Un servizio di videoconferenza per ridurre i costi di trasferta verso le sedi estere

Partner:	Durante
Settore:	Elettronica
Dipendenti:	1.400
Fatturato:	140 milioni di Euro
Provincia:	Milano

Azienda

SaesGetters produce assorbitori chimici per il vuoto, prodotto che viene utilizzato principalmente nella costruzione di schermi e display, nelle lampade, in apparati medicali e militari. Negli ultimi anni, l'azienda ha ampliato il proprio portafoglio prodotti con componenti basati su leghe di metalli a memoria di forma e con apparati di purificazione utilizzati dall'industria dei semiconduttori.

Applicazione

SaesGetters ha adottato un nuovo servizio di videoconferenza che non prevede l'impegno dello staff IT nella gestione del sistema e riduce in modo sensibile i viaggi di lavoro fino a poco tempo fa realizzati per esigenze interne. Il servizio è attivabile in modalità on demand utilizzando qualsiasi infrastruttura hardware e software dedicata alla videoconferenza. Il servizio si attiva interpellando il VNOC (Video Network Operation Center) di un provider di servizi ICT che può implementare su richiesta videoconferenze tra tutte le sedi di SaesGetters. Il servizio viene erogato dietro pagamento di un canone mensile flat sottoscritto da tutte le realtà dirette e consociate dell'azienda. Per questo motivo l'azienda si attende che una volta entrato a regime il servizio, questo venga utilizzato non solo per sostituire i meeting fisici, ma anche le lunghe telefonate intercontinentali, particolarmente costose, che oggi intercorrono quotidianamente tra diversi manager.

Benefici

SaesGetters si aspetta una riduzione dei costi per trasferte presso sedi estere di circa il 30% nel 2011. Inoltre, è possibile coordinare a distanza le attività che coinvolgono i laboratori di ricerca e i siti produttivi dell'azienda. Il contatto visivo continuo tra colleghi di lavoro che operano a migliaia di chilometri di distanza permetterà una migliore conoscenza e dei migliori rapporti interpersonali che faciliteranno le attività aziendali.

Retelit

Semplificare la gestione delle postazioni di lavoro grazie ad una soluzione di UnifiedCommunication&Collaboration

Partner: Manet
Settore: Telecomunicazioni
Dipendenti: 60
Fatturato: 32 milioni di euro
Provincia: Milano

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Human Resources

Azienda

Retelit è nata nel 2005 dalla fusione tra gli operatori di telecomunicazioni Eplanet ed Evia. L'azienda è specializzata nella fornitura di servizi a banda larga a carrier nazionali ed internazionali, Internet Service Provider (ISP), Application Service Provider (ASP), Enti e grandi aziende.

Applicazione

Retelit ha adottato, a partire da maggio 2011, una soluzione di UnifiedCommunication& Collaboration che permette all'azienda di adottare il protocollo di comunicazione VoIP per le comunicazioni telefoniche. L'utilizzo della nuova soluzione ha un impatto significativo sui processi aziendali, semplificando la gestione delle postazioni di lavoro e dei diversi canali di comunicazione (telefonia, fax ed eMail).

Oltre all'integrazione delle comunicazioni voce (fisse e mobili) con la posta elettronica, il nuovo sistema di telefonia IP permette la gestione dei fax come allegato eMail, e la possibilità di realizzare in autonomia sessioni di teleconferenza con un massimo di 16 utenti.

Benefici

La semplificazione nella gestione dei canali di comunicazione e la maggior flessibilità nell'assegnazione degli spazi di lavoro hanno migliorato la produttività dei dipendenti, che possono ricreare la propria postazione di lavoro completa di telefono aziendale anche da casa o durante le trasferte di lavoro. L'attuale piattaforma di UnifiedCommunication& Collaboration ha consentito una semplificazione dell'intera infrastruttura di comunicazione con una conseguente riduzione del tempo dedicato all'attivazione, all'assegnazione e alla gestione delle utenze telefoniche.

Iseo Serrature

Un sistema di rilevazione delle presenze e dei parametri di funzionamento degli impianti per migliorare l'efficienza dei processi produttivi

Partner: Artech
Settore: Produzione sistemi di sicurezza
Dipendenti: 760
Fatturato: 110 milioni di Euro
Provincia: Brescia

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Il Gruppo Iseo è attivo nella progettazione e realizzazione di sistemi di chiusura per porte meccanici ed elettronici. Iseo è presente con aziende di commercializzazione a Dubai, in Cina e Spagna, e con siti produttivi in Francia, Germania, Italia e Spagna.

Applicazione

Il Gruppo Iseo Serrature ha adottato un sistema per il rilevamento dello stato di avanzamento della produzione, integrato con quello per il rilevamento delle presenze in reparto. Il nuovo sistema viene utilizzato sia presso la casa madre in Italia sia nelle principali sedi estere, è integrato con il sistema gestionale aziendale e permette di controllare lo stato di avanzamento delle commesse in lavorazione attraverso il monitoraggio automatico degli impianti produttivi e delle attività degli operatori. Ciascun reparto produttivo è stato dotato di terminali industriali che si occupano della raccolta dati e della loro trasmissione al sistema gestionale aziendale.

Benefici

Grazie al nuovo sistema di gestione della produzione, il Gruppo Iseo è in grado di verificare in tempo reale lo stato di avanzamento delle commesse, monitorando l'attività di ciascun reparto. La rilevazione automatica dei dati di produzione supporta la Direzione aziendale nella definizione di precisi piani di produzione basati sull'effettivo stato di avanzamento delle lavorazioni e sull'effettivo fabbisogno di materie prime, con miglioramento dell'efficienza dell'intero ciclo produttivo.

Orange Tires

Un applicativo basato su tecnologia Web per gestire un servizio di deposito di pneumatici

Partner: Teamship - Telecom
Settore: Logistica per il settore della gomma (pneumatici)
Dipendenti: 2
Fatturato: 300 mila Euro
Provincia: Milano

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Orange Tires è una start up nata nel 2010 attiva nel nascente mercato italiano dei Tires Hotel, ovvero provvede a fornire servizi logistici di trasporto, di deposito e di custodia a concessionari auto, autofficine e gommisti.

Applicazione

Orange Tires ha adottato un'applicazione che gestisce in modalità self-service del check in e del check out dei pneumatici da parte dei rivenditori che hanno deciso di aderire al servizio della società. Il software provvede, alla registrazione dei pneumatici in un database e alla stampa di tutto il materiale necessario allo stoccaggio delle gomme presso il magazzino di Orange Tires. Tale documentazione è quindi disponibile fin dalla fase di ricezione dei pneumatici, in caso di check in, e il software provvede a fornire al rivenditore tutta la contrattualistica necessaria per gestire a norma di legge il rapporto con i clienti finali, a creare le bolle di consegna e provvede alla fatturazione.

Benefici

Attraverso la nuova applicazione l'azienda garantisce un servizio professionale di custodia dei pneumatici. La fruizione del software via Web, libera i rivenditori affiliati da qualsiasi problematica di aggiornamento, manutenzione dell'applicativo e dalla necessità di installare sistemi hardware dedicati.

Selco

Ridurre le scorte di materie prime attraverso un sistema di pianificazione della produzione

Partner:	MBM - IBM
Settore:	Impiantistica industriale per il settore metalmeccanico
Dipendenti:	100
Fatturato:	16 milioni di Euro
Provincia:	Padova

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Selco è un'azienda della provincia di Padova che opera nel settore delle saldatrici industriali, delle macchine a taglio laser e nella produzione di schede elettroniche di potenza per conto terzi.

Applicazione

Al fine di ottimizzare la gestione del magazzino la società ha implementato, un sistema di MRP scegliendo in particolare le funzionalità del modulo Surplus Reduction Planning (SRP). Il modulo SRP individua le giacenze il cui utilizzo non è stato ancora pianificato e, analizzando le distinte base di produzione, propone piani degli ordini per realizzare prodotti finiti che utilizzano materiali in surplus. Contemporaneamente vengono evidenziati, per ogni lotto di prodotto finito, il valore della riduzione inventariale a esso riconducibile e il costo di acquisto e produzione dei componenti non presenti in magazzino, ma comunque necessari al suo completamento.

Benefici

Selco ritiene che attraverso la nuova soluzione, nel 2011 si avrà una riduzione del valore del magazzino a fine anno compresa tra il 10% e il 15% del valore complessivo. Inoltre, Selco ritiene di poter ridurre del 70% gli ordini persi in caso di urgenze per l'assenza di informazioni puntuali sulle criticità dei materiali a magazzino.

Materis Italia

Migliorare la collaborazione tra le funzioni aziendali grazie a un'infrastruttura Private Cloud

Partner:Var Group - IBM

Settore:Chimico

Dipendenti:450

Fatturato:120 milioni di euro

Provincia:Milano

Azienda

MaterisPaints Italia fa parte del gruppo francese Materis ed è un'azienda del settore delle pitture per l'edilizia. Materis è presente in Italia con 4 sedi produttive e 8 magazzini di distribuzione che producono e distribuiscono un'ampia gamma di prodotti con i marchi MaxMeyer, Baldini Vernici e Mister Color.

Applicazione

Materis ha realizzato un'infrastruttura IT comune a tutte le sedi italiane del Gruppo, per la condivisione dei servizi IT. In particolare, Materis ha realizzato due server farm progettate per garantire l'alta affidabilità dei sistemi: nella server farm principale sono presenti 4 nodi server che ospitano macchine virtuali, sulle quali sono installati gli applicativi (tra i quali anche il sistema gestionale aziendale). La farm secondaria, invece, si basa su una SAN con dischi ad elevata capacità. Le nuove server farm sono state progettate con criteri diversi: la server farm primaria privilegia ridotti tempi di risposta grazie a un'elevata capacità elaborativa, mentre la server farm secondaria privilegia in misura maggiore la sicurezza delle informazioni aziendali, replicando in modo sincrono i dati contenuti nel sistema gestionale.

Benefici

L'attuale infrastruttura di Private Cloud centralizza i sistemi informativi e ne facilita la manutenzione permettendo alla Funzione IT di Materis di dedicare maggior tempo ad aspetti organizzativi di supervisione ai processi aziendali. Le due nuove server farm, infatti, hanno permesso di centralizzare tutte le informazioni aziendali e di avere un unico punto di gestione e controllo dei dati, a beneficio di una maggiore integrazione e collaborazione tra le diverse sedi italiane del gruppo.

Alcea

Migliorare la programmazione della produzione e la tracciabilità dei prodotti finiti grazie a un ERP preconfigurato

Partner:High Technology - SAP

Settore:Chimico

Dipendenti:350

Fatturato:35 milioni di Euro

Provincia:Milano

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Alcea opera dal 1932 nel settore delle vernici per l'industria del metallo, nei sistemi tintometrici industriali con i marchi Smaltosistem, Geocolor, Geomix e Legnomix e nelle pitture per edilizia e linea casa con il marchio Tovaglieri. A ottobre 2010 l'azienda ha acquisito dal Gruppo Basf l'impianto di Burago Molgora (Monza e Brianza) per la produzione di vernici industriali.

Applicazione

Con l'acquisizione del nuovo stabilimento di Burago Molgora, Alcea ha iniziato un progetto di adozione di un nuovo ERP internazionale nella nuova realtà, con l'obiettivo di estendere successivamente la soluzione a tutte le sedi del Gruppo. Alcea ha sostituito il proprio precedente sistema gestionale, scon un ERP internazionale con una configurazione specifica per il settore chimico e delle vernici. L'implementazione è stata portata a termine in un mese, grazie all'applicazione di parametrizzazioni del sistema basate su best practices di imprese simili per modello di business e settore di appartenenza, al fine di disporre di un sistema configurato e operativo nel minor tempo possibile.

Benefici

L'adozione di un sistema preconfigurato ha permesso di contenere la durata del progetto allo scopo di conseguire benefici di business nel minor tempo possibile, contribuendo a ridurre il payback time dell'investimento. La gestione integrata dell'intero processo produttivo, dal prelievo delle materie prime alla spedizione dell'ordinato, consente la tracciabilità dei lotti di prodotto finito a beneficio del livello di servizio reso al cliente. All'adozione del nuovo ERP presso il nuovo stabilimento seguirà l'estensione alle altre sedi del Gruppo.

Telesystem

Monitorare le performance aziendali attraverso un sistema gestionale integrato

Partner: Sanmarco Informatica - IBM
Settore: Elettronica
Dipendenti: 200
Fatturato: 195 milioni di Euro
Provincia: Vicenza

Azienda

Tele System nasce alla fine degli anni '80 a Bressanvido, in provincia di Vicenza, in qualità di produttore di antenne paraboliche e terrestri, specializzandosi, in seguito, anche nella commercializzazione di apparati per la ricezione dei segnali televisivi.

Applicazione

Con l'obiettivo di migliorare l'integrazione con le sedi estere, Tele System ha adottato un nuovo ERP. Il nuovo sistema gestionale supporta in modo esteso le diverse aree aziendali e sarà adottato da tutte le filiali allo scopo di offrire uno strumento comune ed integrato a ciascuna di esse avendo, con una completa integrazione con gli strumenti di Office Automation.

Benefici

Grazie all'introduzione del nuovo sistema gestionale, Tele System ha potuto dotare tutto il gruppo di servizi informatici comuni, a beneficio dell'integrazione aziendale. Il progetto di adozione del nuovo sistema ha coinciso con una reingegnerizzazione dei processi aziendali, volta a definire in modo più preciso processi e attività, allo scopo di alimentare i sistemi informativi di dati affidabili e aggiornati.

OMP

Un sistema gestionale per ridurre il lead time di produzione

Partner: EDM - IBM
Settore: Rubinetteria
Dipendenti: 90
Fatturato: 17 milioni di Euro
Provincia: Brescia

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

OMP è tra i maggiori produttori italiani nel settore degli accessori per rubinetteria e realizza la prodotti in materiali plastici e in ottone cromato, sia a marchio proprio che conto terzi.

Applicazione

Partendo dalla necessità di migliorare la produzione, in particolare quella rivolta ai clienti OEM, l'azienda ha puntato sull'automazione dei processi logistici interni, che risultavano ancora prevalentemente gestiti in modalità manuale, oltre a un miglioramento della schedulazione degli ordini di produzione interni. Tale risultato è stato raggiunto, grazie al supporto un nuovo sistema ERP con funzionalità pensate per supportare i processi di pianificazione della produzione e logistici.

Benefici

Grazie all'automazione dei processi aziendali offerta dal nuovo ERP, OMP ha registrato una sensibile riduzione media del 30% dei tempi di movimentazione e di reperimento dei materiali. Nella produzione dei prodotti OEMsi è registrata una diminuzione del lead time di consegna pari a circa il 25%.

Selesta

Un sistema gestionale per monitorare la redditività del portafoglio prodotti

Partner: Edisoftware
Settore: Informatica
Dipendenti: 171
Fatturato: 11 milioni di Euro
Provincia: Genova

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Amministrazione e Finanza

Azienda

Fondata nei primi anni '80, Selesta Ingegneria è oggi uno dei principali produttori di sistemi di controllo accessi, rilevazione presenze e controllo avanzamento di produzione.

Applicazione

Nel 2010 l'azienda ha implementato nuovi moduli del proprio sistema gestionale a supporto del controllo di gestione. Tale iniziativa è nata con l'obiettivo di passare da una visione esclusivamente contabile/amministrativa del business aziendale a una più approfondita in grado di identificare i punti di forza e di debolezza delle attività aziendali definendo un'articolazione dell'organizzazione aziendale in centri di costi/ricavi, con piani contabili per ognuno di questi, e implementando il controllo delle commesse attraverso la configurazione di precisi stati di avanzamento lavori.

Benefici

I nuovi moduli del sistema gestionale hanno consentito di ridurre i tempi di elaborazione del bilancio semestrale. Nuovi report di analisi del fatturato a livello merceologico consentono di identificare con precisione la redditività di ogni prodotto da utilizzare per identificare il corretto mix produttivo.

Eletecno ST

Un sistema gestionale per monitorare i KPI di commessa

Partner: Explan - IBM
Settore: Facility Management
Dipendenti: 130
Fatturato: 40 milioni di Euro
Provincia: Lecco

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Amministrazione e Finanza

Azienda

Eletecno St opera nel settore del Facility Management e si occupa della manutenzione di edifici con competenze relative alla gestione degli impianti elettrici, di condizionamento e idrosanitari.

Applicazione

L'adozione di un nuovo sistema gestionale ha portato a una più stretta integrazione tra le aree aziendali che partecipano al processo di gestione della commessa. Cuore dell'implementazione dell'applicazione è il motore di workflow che consente di inserire nel sistema gestionale tutti i dati inerenti a una commessa una volta sola, organizzando il flusso di informazioni verso le aree coinvolte e provvedendo all'integrazione e all'allineamento dei dati provenienti da diverse fonti.

Benefici

Il nuovo sistema ha consentito una più veloce gestione del processo di riconciliazione delle informazioni tra gli uffici Acquisti, Amministrazione e Commerciale. Inoltre tale implementazione ha contribuito a una migliore qualificazione e certificazione dei dati che oggi consente all'ufficio amministrativo di compiere delle analisi di previsione del fatturato con un grado di affidabilità superiore al 99% in un arco di temporale inferiore ai due giorni.

Uranotek

Come rendere disponibile un sistema gestionale di classe Enterprise alle piccole aziende dei comparti metalmeccanico e chimico

Partner: Dedagroup
Settore: Informatica
Dipendenti: 5
Fatturato: 1 milione di Euro
Provincia: Vicenza

Azienda

UranoTek è una nuova azienda che svolge attività di consulenza organizzativa e di processo finalizzata all'adozione presso piccole aziende d di un nuovo sistema informativo aziendale secondo il paradigma del Cloud Computing.

Applicazione

La piattaforma garantisce a ogni azienda l'accesso alle proprie specifiche funzionalità garantendo allo stesso tempo la gestione univoca del dato. La gestione dell'ufficio acquisti prevede l'apertura del sistema direttamente all'intervento dei fornitori o dei terzisti, così da poter automatizzare il processo riducendo al minimo l'intervento di inserimento dati manuale, fonte di possibili errori e ritardi. Grazie alla tecnologia dei web services, la piattaforma tecnologia alla base del sistema ERP può essere inoltre integrata con altre soluzioni applicative anche di clienti, fornitori e partner.

Benefici

La possibilità per i clienti di UranoTek di beneficiare delle funzionalità di un sistema ERP di classe Enterprise a costi ridotti e predefiniti nel tempo è il principale beneficio riscontrato dall'utilizzo dell'applicazione.

Colombo Costruzioni

Un ERP per monitorare lo stato di avanzamento dei cantieri

Partner:	Geisoft - IBM
Settore:	Costruzioni
Dipendenti:	100
Fatturato:	150 milioni di Euro
Provincia:	Lecco

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Nata nel 1905, Colombo Costruzioni è sempre stata attiva nel settore delle costruzioni, nei primi anni in ambito provinciale e regionale e da oltre 20 anni in tutta Italia. Negli ultimi anni, l'azienda ha iniziato a operare anche come general contractor di grandi commesse edilizie, la cui progettazione è spesso affidata ad architetti di fama internazionale.

Applicazione

Negli ultimi anni l'azienda si è specializzata nel project management di grandi commesse edilizie che risultano molto complesse sotto il profilo economico, dei tempi di consegna e della struttura tecnologica coinvolta. Colombo Costruzioni ha quindi implementato una soluzione ERP focalizzata sulla gestione delle commesse per fornire in un ambiente integrato e organizzato il supporto ai processi coinvolti nella gestione delle commesse: dal preventivo iniziale al report di chiusura commesse.

Benefici

L'adozione di un sistema gestionale permette all'azienda di avere un'applicazione che funziona 24 ore su 24, poiché in molti cantieri questa può essere una modalità di lavoro dettata da esigenze contingenti. La centralizzazione dell'applicazione consente di non memorizzare i dati localmente negli ambienti di cantiere, la cui sicurezza per quanto riguarda gli accessi non autorizzati costituisce un elemento di criticità.

Chiaravalli

Un ERP e un'applicazione b2b per migliorare l'integrazione di filiera

Partner:	Aive - Microsoft
Settore:	Produzione di sistemi di trasmissione di potenza
Dipendenti:	250
Fatturato:	70 milioni di Euro
Provincia:	Varese

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Chiaravalli Group si occupa della produzione di organi meccanici di trasmissione come ingranaggi, alberi, pignoni e corone. L'azienda è presente in Italia con una propria rete di vendita capillare su tutto il territorio nazionale e lavora nel mercato europeo con distributori; annovera diversi clienti anche in Nordamerica, Africa, Medioriente.

Applicazione

La società aveva l'esigenza di sostituire il vecchio sistema gestionale, una soluzione realizzata in ambiente proprietario, che non sarebbe stata più supportata nel tempo dallo sviluppatore originario. Chiaravalli ha quindi scelto un nuovo ERP e una nuova applicazione b2b che permette ai clienti, soprattutto internazionali, di accedere direttamente ai dati relativi al magazzino, di compilare un ordine, di gestire l'urgenza di un ordine e di tracciare lo stato delle merci.

Benefici

I canali di comunicazione instaurati con i clienti hanno migliorato il livello di servizio verso i clienti. Le integrazioni tra gestionale, applicazioni b2b e ambiente di messaggistica sono state realizzate grazie all'utilizzo del formato dati XML e dei Web services.

Un'architettura IT virtuale per ridurre i costi di gestione dei sistemi informativi e migliorare il servizio ai clienti

Partner: Web Italia - business partner IBM
Area tematica: Architetture ICT
Settore: Bancario
Dipendenti: 2.200

Azienda

La Banca Popolare di Bari è una Società Cooperativa per Azioni con sede legale e Direzione Generale a Bari. Dal 1998 è capofila dell'omonimo Gruppo di cui fa parte anche la Cassa di Risparmio di Orvieto. Il Gruppo vanta una rete di 260 sportelli distribuiti in 11 regioni e in cui lavorano circa 2.200 dipendenti: il patrimonio netto è pari a 770 milioni di Euro.

Applicazione

Per razionalizzare l'intera infrastruttura e, in parallelo, per migliorare il controllo sul consumo energetico, la Banca Popolare di Bari ha virtualizzato i circa 60 server fisici originari in un'unica server farm: attualmente due BladeCenter con 12 lame ciascuno ospitano un totale di circa 60 server virtuali. Inoltre, si è proceduto alla realizzazione di una Storage Area Network (SAN) per sfruttare al meglio la capacità di calcolo di ogni singola lama. La Banca Popolare di Bari ha adottato anche una soluzione applicativa per la semplificazione della configurazione di base dei server.

Benefici

La nuova infrastruttura hardware e software ha permesso alla Banca Popolare di Bari di consolidare il proprio parco hardware ed applicativo, offrendo al contempo maggiore flessibilità nella gestione delle risorse informatiche ed una maggiore affidabilità per garantire la continuità di business. Inoltre, è stato conseguito un consistente risparmio dei costi legati al consumo di energia, pari a circa il 50%.

Ruggieri Group

Un innovativo sistema di comunicazione per migliorare la collaborazione tra i dipendenti e ridurre le spese di viaggio

Partner: Fastweb – Infoaziende
Area tematica: Architetture ICT
Dipendenti: 200
Settore: Editoria

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Human Resources

Azienda

Ruggieri Group detiene la proprietà di dieci imprese attive nei settori dei trasporti, dell'edilizia, del Visual Communication, dell'editoria, della grafica e della comunicazione, della logistica, della subacquea, turistico, sportivo e ricreativo.

Applicazione

I sistemi informativi di Ruggieri Group sono ospitati presso una server farm alla quale sono collegate tutte le sedi del Gruppo attraverso una connessione privata VPN su rete geografica MPLS in fibra ottica. L'attuale rete integra anche i servizi di comunicazione, permettendo di centralizzare i servizi di telefonia e l'accesso a internet per tutte le aziende del Gruppo. La nuova soluzione prevede la creazione di un'infrastruttura di Unified Communication composta da un centralino virtuale e da telefoni VoIP, attraverso la quale è stato possibile introdurre applicativi a supporto della collaborazione in azienda, integrandoli con la gestione della posta elettronica e con i servizi di telefonia.

Benefici

L'introduzione della nuova infrastruttura di comunicazione e la conseguente centralizzazione dei sistemi informativi ha comportato un'ottimizzazione dei processi operativi, permettendo di conseguire economie di scala nella gestione delle attività primarie e di supporto comuni alle aziende del gruppo.

Geatecno

Un sistema CRM per migliorare la gestione dei contatti commerciali e ridurre il tempo di preparazione dei preventivi

Partner: Autocandidatura
Area tematica: Sistemi Gestionali, Business Intelligence e CRM
Fatturato: 8 milioni di Euro
Dipendenti: 50
Settore: Impiantistica

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Geatecno ha sede in provincia di Bari e si occupa di consulenza, progettazione, realizzazione e manutenzione di impianti solari fotovoltaici, solari termici, eolici e a biomassa. Grazie al lavoro sinergico di 50 collaboratori tra dipendenti e consulenti, ha realizzato fino ad oggi circa 400 impianti.

Applicazione

Geatecno ha adottato un sistema di Customer Relationship Management (CRM) open source che permette di tracciare ed amministrare le informazioni sui potenziali clienti a partire dal primo contatto (Lead) per l'intero processo commerciale, incrementando l'efficacia e l'efficienza delle attività di consulenza e vendita.

Benefici

Il nuovo software CRM permette alla Direzione di Geatecno di monitorare le performance dei processi commerciali, ottenendo informazioni sia a livello complessivo sia di dettaglio. Oltre ad un controllo puntuale dell'attività dei consulenti, il sistema CRM consente anche il monitoraggio in tempo reale del lavoro svolto dal team tecnico di Geatecno.

Avvocatura Distrettuale dello Stato di Bari

Migliorare l'efficienza dell'Avvocatura dello Stato attraverso un innovativo sistema di gestione documentale

Partner: Autocandidatura
Area tematica: Fatturazione elettronica e dematerializzazione
Settore: Pubblica Amministrazione
Dipendenti: 39

Azienda

L'Avvocatura dello Stato è un organo tecnico statale istituito formalmente nel 1876 che si occupa delle questioni legali delle amministrazioni statali quali Ministeri, Enti pubblici, scuole, università, ecc. L'Avvocatura distrettuale di Stato di Bari conta attualmente 39 dipendenti.

Applicazione

Il progetto ha previsto l'integrazione del sistema informatico centrale di protocollazione con un repository digitale che contiene le immagini degli atti, dei documenti e degli allegati inviati e ricevuti dall'Avvocatura di Bari. Per oltre 380.000 documenti archiviati è così possibile visualizzare a sistema tutte le informazioni contenute sia nella banca dati centrale sia nella banca dati locale dell'Avvocatura di Bari, ottenendo l'esatta replica digitale dei fascicoli cartacei. La fase successiva del progetto prevede l'adozione di moduli software a supporto della collaborazione tra il personale addetto per la gestione delle diverse attività legate a ciascun fascicolo digitale.

Benefici

Il nuovo sistema, oltre all'immediata accessibilità e reperibilità degli atti, ha consentito la drastica riduzione della movimentazione dei fascicoli e la diminuzione dell'impatto sui processi interni dell'Avvocatura di attività a basso valore aggiunto. I moduli per la gestione del workflow hanno assicurato un miglioramento dell'attività svolta dall'Avvocatura, con un recupero di efficienza per il personale amministrativo stimato in circa il 25%.

Comune di Salve (LE)

Nuovi servizi per i cittadini basati sulle tecnologie informatiche: il progetto PIDSS

Partner: Autocandidatura
Area tematica: ICT nella PA
Dipendenti: 22
Settore: Pubblica Amministrazione Locale

Ente

Il Comune di Salve della provincia di Lecce di circa 4.700 abitanti comprende le marine di Pescoluse, Torre Pali, Posto Vecchio, Lido Marini (quest'ultima in parte amministrata dal comune di Ugento) e la frazione di Ruggiano conta attualmente un totale di circa 20 dipendenti.

Applicazione

Il Comune di Salve grazie al Progetto Punti di Incontro Digitale del Sud Salento (PIDSS) ha attuato la propria strategia digitale insieme per erogare ai cittadini nuovi servizi digitali. Il progetto ha riguardato l'adesione alla rete RUPAR-SPC (Rete Unitaria della Pubblica Amministrazione Regionale - Sistema Pubblico di Connettività), la copertura WiFi gratuita estesa alle piazze ed alla spiaggia, la realizzazione della cartella sanitaria elettronica e diversi servizi comunali erogati online.

Benefici

L'Ente con la realizzazione del progetto PIDSS ha migliorato ed esteso i servizi al cittadino. Grazie alla copertura WiFi delle aree pubbliche, il comune intende offrire un servizio non solo ai cittadini, ma anche ai numerosi turisti, con un miglioramento dell'immagine turistica percepita.

Valmex

Un ERP internazionale per favorire la collaborazione tra le funzioni aziendali

Partner: Infor
Area tematica: Sistemi gestionali
Dipendenti: 140
Fatturato: 30 mln di euro
Settore:

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Valmex opera nel settore della produzione di scambiatori di calore ed è tra i principali produttori a livello mondiale di scambiatori in rame e alluminio per caldaie domestiche murali a gas. Oltre a Valmex, il gruppo

è composto da M.V.M., specializzata nella produzione di stampati a freddo, e Realmec, specializzata nella produzione di stampi per lamiera e per iniezione di materie termoplastiche.

Applicazione

Il nuovo ERP supporta in modo esteso i processi aziendali: la Produzione, le Vendite, gli Acquisti, la Logistica e l'Amministrazione. Il Database del nuovo sistema gestionale consolida al proprio interno dati provenienti dalle diverse funzioni aziendali di Valmex, che vengono analizzati in modo centralizzato e concorrono a formare il patrimonio informativo dell'azienda. I dati generati da ciascuna area sono a disposizione dell'Amministrazione che è supportata dal nuovo sistema nella gestione dei documenti di trasporto e delle fatture passive e attive, allineate in modo preciso con gli ordini di acquisto e vendita.

Benefici

L'implementazione del nuovo ERP internazionale rappresenta per Valmex un investimento rilevante per il valore strategico e l'impatto sull'organizzazione. Ora, l'azienda ha a disposizione un sistema gestionale che assicura la raccolta dati, l'elaborazione e l'analisi delle informazioni aziendali a garanzia di un maggior supporto decisionale per i vertici aziendali.

Corradini

Un sistema gestionale integrato per migliorare le performance logistiche e commerciali

Partner: Aive - IBM

Area tematica: Sistemi gestionali

Dipendenti: 300

Fatturato: 91 mln di euro

Settore: Distribuzione di materiale idrotermosanitario

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Il Gruppo Corradini opera nel settore della vendita di materiale idrotermosanitario. Il Gruppo ha la propria sede a Modena e comprende tre aziende (Termosanitari Corradini, Corradini & C. e Mantua Bagni) che gestiscono direttamente una rete commerciale di 29 punti vendita localizzati in Emilia Romagna, Veneto e Lombardia.

Applicazione

Per migliorare l'efficienza nella gestione del magazzino, Corradini ha esteso il proprio sistema gestionale, adottando i moduli a supporto dei processi logistici. Il nuovo modulo facilita il coordinamento degli interscambi tra il centro di distribuzione e i magazzini territoriali presso i punti vendita. Inoltre, vengono segnalati automaticamente i prodotti in magazzino da oltre 12 mesi e viene bloccato dal nuovo sistema il loro riordino in tutti i punti vendita fino allo smaltimento delle giacenze. Per ciascun prodotto è ora possibile calcolare i margini di vendita allo scopo di individuare i prodotti a maggior redditività, sui quali concentrare sforzi promozionali e commerciali.

Benefici

Corradini ha raggiunto un migliore controllo delle performance commerciali, logistiche e economico-finanziarie ottenendo negli ultimi due anni un incremento pari al 5% del fatturato e un miglioramento dell'indice di rotazione delle scorte. Grazie alle analisi condotte grazie al sistema gestionale, è diminuita l'incidenza annuale delle vendite perse da 5 milioni di euro ad un valore di circa 3 milioni di euro. Il miglioramento delle performance logistiche ha avuto un impatto positivo in termini di efficacia verso i clienti con una diminuzione del tempo medio di consegna.

S.E.C.I. s.p.a (Ex Eridania Sadam)

Un sistema di Business Intelligence per migliorare l'accuratezza dei budget previsionali e il supporto decisionale per il Management

Partner: Sedoc Digital Group - IBM
Area tematica: Business Intelligence
Dipendenti: 600
Fatturato: 240 mln di euro
Settore: Produzione e distribuzione di zucchero

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Amministrazione e Finanza

Azienda

Eridania Sadam nasce nel gennaio 2003 in seguito alla fusione, portata a termine dal Gruppo Maccaferri, tra gli zuccherifici Eridania e Sadam. Eridania Sadam, con sede a Bologna, è presente sul territorio nazionale con lo zuccherificio di San Quirico in provincia di Parma che produce 140mila tonnellate di zucchero all'anno.

Applicazione

Il nuovo applicativo di Business Intelligence riceve automaticamente dal sistema gestionale di Eridania Sadam i dati relativi ai costi diretti e indiretti, ne effettua il consolidamento e l'allocazione alle diverse linee di prodotto, calcolando il conto economico consuntivo dell'azienda, che viene dettagliato per ciascuna linea di prodotto. Ai risultati ottenuti a consuntivo vengono affiancati i budget annuali e mensili sulla base dei quali il sistema di Business Intelligence effettua l'analisi degli scostamenti.

Benefici

Il nuovo sistema di Business Intelligence ha migliorato la rapidità nell'elaborazione del conto economico aziendale, supportando maggiormente i Vertici aziendali nel processo decisionale. Analisi degli scostamenti precise e simulazioni su probabili scenari futuri consentono al Management di valutare l'impatto delle decisioni e del contesto competitivo sulle performance aziendali (Key Performance Indicator).

Gruppo Essepienne

Una piattaforma di gestione documentale per migliorare l'efficienza dei processi di back office e il livello di servizio per i pazienti

Partner: Autocandidatura
Area tematica: Gestione documentale
Dipendenti: 200
Fatturato: 30 mln di euro
Settore: Servizi sanitari

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Amministrazione e Finanza

Azienda

Il Gruppo Essepienne azienda del settore sanitario comprende 13 strutture sanitarie dislocate in Emilia Romagna (in provincia di Bologna e di Ferrara) e nel Veneto (provincia di Venezia) - tutte convenzionate con il Servizio Sanitario Nazionale - sono in grado di offrire un ampio portafoglio di servizi per la salute che comprende la diagnostica, la specialistica, la fisioterapia e la riabilitazione.

Applicazione

Il primo passo del progetto ha previsto l'adozione di una piattaforma software per l'archiviazione delle immagini digitali dei documenti e l'installazione presso le strutture sanitarie di 51 scanner. Successivamente, Essepienne ha attuato per la gestione di oltre un milione di pagine in formato A4 la digitalizzazione dell'intera documentazione cartacea a partire dalle impegnative mediche per le prestazioni ai pazienti per seguire con la dematerializzazione delle fatture attive grazie all'implementazione un portale Web - www.circuitodellasalute.it - attraverso il quale gli utenti possono accedere a un'area riservata.

Benefici

Grazie alla nuova piattaforma di gestione documentale, il Gruppo Essepienne ha migliorato l'efficienza dei processi interni, perseguendo economie di scala nella gestione dei documenti cartacei. L'archiviazione sostitutiva ha consentito un risparmio dei costi per l'acquisto di carta e per la movimentazione dei documenti.

Un caso di successo

Un'infrastruttura di comunicazione in fibra ottica per supportare la collaborazione di filiera

Partner: FASTWEB

Area tematica: Unified Communication

Dipendenti: 1.000

Settore: Automotive

Azienda

Con quasi 1.000 dipendenti, l'azienda è in costante crescita nel settore delle vetture sportive di lusso e, con una capillare rete commerciale composta da oltre 120 dealer, esporta i propri modelli principalmente in Europa, Nord America, Asia, Australia e Brasile.

Applicazione

L'azienda ha sostituito le precedenti connessioni basate su collegamenti analogici in rame con collegamenti ridondanti MPLS a 20 Mbps in fibra ottica. Parallelamente, ha realizzato connessioni VPN verso il partner Italdesign, i partner di logistica nazionali, il circuito di Nardò e la casa madre in Germania.

Grazie al collegamento tra il Data Center dell'azienda e quello di Italdesign, è ora possibile condividere in modo semplice e rapido file e documenti di progettazione. Inoltre, presso il CED è ospitato il portale Web dedicato alla rete di dealer, che mette a disposizione 24 ore su 24 strumenti di supporto alla preparazione degli ordini.

Benefici

L'adozione di un'infrastruttura di rete basata su collegamenti veloci e affidabili permette all'azienda di migliorare la collaborazione di filiera. Ad esempio, sono diminuiti i tempi di progettazione, grazie a una più efficiente condivisione della documentazione di progetto con Italdesign e alla riduzione delle trasferte dei tecnici. La rete commerciale, che opera su diversi fusi orari, accede 24 h su 24 al portale aziendale e ha a disposizione un canale di comunicazione più performante con l'azienda.

Prima Industries

La virtualizzazione dei server e dei PC Client per ridurre i costi di gestione dell'infrastruttura IT

Partner: Gruppo Filippetti - Oracle

Area tematica: Infrastruttura IT

Dipendenti: 35

Fatturato: 8 mln di euro

Settore: Automotive

Azienda

Prima Industries nasce agli inizi degli anni '80 in provincia di Reggio Emilia ed è specializzata nella produzione di componentistica per veicoli industriali nell'ambito della subfornitura nel settore Automotive.

Infrastruttura

Il progetto è stato sviluppato in due fasi e ha riguardato in un primo momento la virtualizzazione dei server aziendali e in un secondo momento ha coinvolto il parco PC desktop di Prima Industries. L'attuale infrastruttura virtuale consente uno snellimento delle procedure di back up dei dati e di disaster recovery.

Una copia giornaliera delle immagini delle risorse virtuali consente un rapido ripristino in caso di guasto, a garanzia del recupero completo di dati e applicazioni.

Benefici

Grazie al consolidamento dell'infrastruttura IT, Prima Industries ha razionalizzato gli investimenti in nuovo hardware e ottimizzato la manutenzione dei sistemi informativi. Grazie alla maggiore efficienza energetica del parco server, l'azienda ha conseguito un risparmio a circa 1.500 euro all'anno. L'adozione di thin client agevola l'attivazione delle postazioni di lavoro che ora sono operative in tempi rapidissimi, anche inferiori all'ora.

C.A.B. Costruzioni Aeronautiche Bertola

Un sistema di gestione documentale per migliorare l'integrazione tra i processi aziendali

Partner: Canon

Area tematica: Applicazioni verticali

Settore:Aeronautico

Azienda

La Costruzioni Aeronautiche Bertola (C.A.B) ha sede a Marcon, nell'entroterra veneziano, e si occupa della produzione di particolari aeronautici, macchinati e lamierati, e dell'assemblaggio di sottogruppi ed assiemi strutturali sia nel mercato italiano che estero, per il comparto civile e militare.

Applicazione

La C.A.B. Costruzioni Aeronautiche Bertola aveva l'esigenza di implementare un sistema di archiviazione di tutti i documenti relativi alle commesse. La parte di acquisizione dei documenti cartacei, valutabile in circa 25-30 mila pagine/anno, viene gestita da un sistema di stampa, sul quale sono stati creati dei flussi di lavoro personalizzati per la scansione e l'invio delle diverse tipologie di documenti ad altrettante cartelle condivise su server. Tramite un modulo di gestione documentale, i documenti scannerizzati vengono prelevati, indicizzati ed inviati alle categorie di appartenenza.

Benefici

Il nuovo sistema di gestione documentale consente la dematerializzazione di tutti i documenti cartacei non fiscali relativi alle commesse lavorate, e una semplice e rapida ricerca delle informazioni di pertinenza dei vari reparti, tecnico e amministrativo, in conformità alle certificazioni di qualità aziendali.

BrainCare

Un'architettura IT basata sul Cloud Computing per supportare la crescita internazionale di un network di centri clinici in franchising

Partner: Eniac

Area tematica: Infrastruttura IT e Cloud Computing

Dipendenti:12

Settore:Medicale

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

BrainCare è una start up con sede a Padova, che opera nel settore della riabilitazione della Persona con disturbi cognitivi conseguenti a disfunzioni cerebrali. Oggi BrainCare è presente in Italia con quattro centri operativi di proprietà e tre BrainCare Clinic Center in franchising a Reggio Emilia, Modena e Roma. Gli obiettivi di crescita prevedono l'apertura di 12 nuovi centri in Italia nel corso del 2011, 35 ulteriori centri in Italia nel 2012 e 250 nuovi centri in Europa entro il 2012.

Applicazione

La piattaforma applicativa Tener-a-mente 2.0, interamente basata su tecnologia Web integra al proprio interno diversi applicativi. Oltre al sistema ERP per l'amministrazione e la finanza dell'intera struttura, sono presenti i sistemi per la gestione dell'operatività dei centri clinici. Presso il data center di un provider di servizi di hosting secondo il paradigma del Cloud Computing, sono ospitati i sistemi informativi di BrainCare. In tal modo l'azienda può richiedere al provider l'allocazione di maggiori risorse elaborative al sistema Tener-a-mente 2.0, proporzionalmente alla crescita del business aziendale del personale.

Benefici

Grazie all'adozione di un'architettura IT basata sul Cloud Computing, BrainCare può supportare la propria strategia di sviluppo del network di centri clinici. Lo start up dei nuovi centri avviene in breve tempo, attivando i corrispondenti servizi IT ed allocando la necessaria capacità elaborativa addizionale presso il data center del fornitore.

Carraro Group

Un'infrastruttura IT virtuale per supportare la crescita di Business Unit focalizzate su prodotti innovativi

Partner: Test - CISCO

Area tematica: Architetture IT e Cloud Computing

Dipendenti:4.205

Fatturato:17 milioni di euro

Settore: Sistemi di trasmissione di potenza

Azienda

Carraro è un gruppo internazionale che si occupa della produzione di sistemi per la trasmissione di potenza con sedi produttive in Italia, India, Argentina, Cina, Germania, Polonia e Stati Uniti. Il Gruppo ha la propria sede principale in provincia di Padova ed è organizzato in quattro Business Unit.

Infrastruttura

Il progetto ha previsto la realizzazione di un nuovo data center collocato in locali, dotati di opportuni sistemi di raffreddamento in grado di supportare le espansioni di capacità elaborativa e di affrontare le emergenze dovute alla mancanza di elettricità. La nuova infrastruttura supporta la creazione di server virtuali, ciascuno dedicato a una specifica applicazione. Il secondo passo del progetto prevede l'implementazione dell'architettura Secure Multi-Tenancy (SMT) per creare partizioni nei sistemi informativi che isolano e proteggono i dati.

Benefici

L'infrastruttura modulare sia a livello fisico sia a livello applicativo ha consentito di razionalizzare i costi legati al corretto dimensionamento del data center in base alle esigenze di business attuali e future. Per questo motivo, Carraro dispone di un'architettura IT in grado di supportare la significativa crescita di fatturato che l'azienda desidera conseguire nei nuovi mercati legati alle energie rinnovabili. In futuro, il Gruppo estenderà l'utilizzo del nuovo data center anche alle altre tre Business Unit.

Brix Distribuzione

Monitorare le performance economico-finanziarie di una rete di supermercati attraverso un sistema di Business Intelligence

Partner: Beta 80 - Oracle

Area tematica: Business Intelligence

Dipendenti: 800

Fatturato: 160 milioni di euro

Settore: Distribuzione alimentare all'ingrosso

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Amministrazione e Finanza

Azienda

Brix Distribuzione è un'azienda del settore della Grande Distribuzione Organizzata (GDO), associata alla centrale di acquisto Selex, che gestisce gli aspetti commerciali, marketing, logistici e di approvvigionamento dei supermercati a insegna Zerbimark e Family Market.

Applicazione

Il nuovo sistema di Business Intelligence supporta in modo esteso il processo decisionale per le aree Commerciale, Logistica ed Amministrazione. Il primo passo del progetto ha previsto lo sviluppo del data mart aziendale relativo all'analisi del sell-out dei punti vendita, segmentato in base alla classificazione dei prodotti prevista dell'Albero delle Categorie di Indicod ECR. I prossimi passi del progetto, prevedono lo sviluppo delle funzionalità a supporto dell'Area Logistica, relative al controllo delle performance di magazzino in termini di rotazione delle scorte e saturazione dei mezzi di trasporto.

Benefici

L'informatizzazione delle procedure di acquisizione ed analisi dei dati ha ridotto fortemente le attività manuali di elaborazione di complessi fogli di calcolo, permettendo, inoltre, un maggior livello di dettaglio delle informazioni ottenute. Ad esempio, è ora possibile verificare giorno per giorno l'andamento del fatturato e della marginalità industriale di ciascun punto vendita e linea di prodotto, verificando l'incidenza delle promozioni sui ricavi di giornata.

Wish Days

Migliorare il livello di servizio ai clienti e la collaborazione di filiera attraverso un'infrastruttura di Unified Communication

Partner: FASTWEB

Area tematica: Sistemi di comunicazione avanzati

Fatturato: 3 milioni di Euro

Dipendenti: 60

Settore: Regalistica aziendale

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Wish Days è nata nel 2006 a Verona ed opera nel settore dell'offerta di sistemi di incentivazione e fidelizzazione nel mondo aziendale e di regalistica ed attività per il tempo libero nel mondo consumer. I marchi che compongono il Gruppo sono attualmente Elation, Emozione3, Melaspasso, Wish Pass, Omnido.

Applicazione

Il progetto relativo alla nuova infrastruttura ha previsto la realizzazione di un'unica rete voce e dati tra le due sedi aziendali, con Centro Stella localizzato presso la sede di Verona a sua volta collegata con il data center. Presso il data center del provider di servizi telefonici, sono ospitati i due server che supportano la gestione del centralino digitale di Wish Days il quale attraverso un sistema di risposta automatica Interactive Voice Response (IVR), smista le telefonate in ingresso verso le 65 postazioni telefoniche VoIP installate presso entrambe le sedi aziendali.

Benefici

La nuova architettura ha consentito a Wish Days di migliorare la collaborazione con l'intera filiera, senza disservizi dovuti all'incremento di chiamate telefoniche in ingresso ed in uscita, legato alla notevole crescita di business. La gestione centralizzata dei carichi telefonici ha reso possibile una più razionale allocazione del personale interno alle attività di call center, incrementando la qualità ed il livello di personalizzazione del servizio post vendita.

Elco Elettronica

Un sistema di pianificazione dei fabbisogni per migliorare le performance economico-finanziarie e semplificare i processi aziendali

Partner: Aivebs - IBM

Area tematica: Sistemi gestionali integrati

Fatturato: 5,3 milioni di Euro

Dipendenti: 20

Settore: Distribuzione di materiale elettrico

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Acquisti

Azienda

Elco Elettronica è nata nel 1969 in provincia di Treviso e, grazie alla collaborazione di 20 dipendenti, opera nel settore della distribuzione di materiale elettronico. L'azienda gestisce un magazzino centrale a Conegliano che rifornisce le imprese clienti, i rivenditori affiliati e tre punti vendita gestiti direttamente (localizzati a Conegliano, Belluno e Pordenone).

Applicazione

Il Management di Elco Elettronica ha portato a termine un'analisi relativa ai prodotti venduti ed alle giacenze, per ottimizzarne il mix di offerta. Elco Elettronica quindi adottato un nuovo sistema gestionale per supportare maggiormente l'Ufficio Acquisti e la Funzione Logistica. Il primo passo del progetto ha visto l'implementazione delle funzionalità di generazione automatica delle proposte di acquisto in funzione dell'effettiva domanda da parte dei clienti, della "velocità" di consumo di ciascun articolo, delle scorte di prodotti e dei tempi di fornitura. E' seguita l'implementazione di funzionalità a supporto della logistica interna, per ottimizzare la gestione degli stock presso ciascuno dei magazzini di Elco Elettronica.

Benefici

Concentrando l'offerta sui prodotti a maggiore rotazione e marginalità ed ottimizzando le politiche di riordino, il fatturato è passato da 4 milioni di Euro nel 2008 a 5,3 milioni nel 2009 con una crescita del 15% anno su anno. Grazie all'automazione nel calcolo delle scorte di sicurezza, è diminuita l'incidenza dei prodotti in giacenza sul fatturato, dal 30% a inizio 2008 al 15% a fine 2010. Inoltre, è diminuito il tempo di permanenza medio dei prodotti a magazzino, con una riduzione da 120 giorni a circa 65 giorni. Dal punto di vista operativo, sono state eliminate attività a basso valore aggiunto relative alla gestione cartacea degli stock, permettendo al personale di focalizzarsi su attività di supervisione dei processi e di collaborazione con le altre funzioni aziendali.

3G

Migliorare il livello di servizio ai clienti e ridurre i costi di gestione dei sistemi informativi attraverso una piattaforma di Unified Communications

Partner: FASTWEB

Area tematica: Infrastrutture IT e di Comunicazione

Fatturato: 23 milioni di Euro

Dipendenti: 1200

Settore: Servizi di outsourcing

Azienda

3g, fondata nel 2000, opera nel settore di servizi di outsourcing operativo per imprese, pubbliche amministrazioni ed istituzioni, dedicati alla comunicazione di qualità con i clienti. Oltre alla Direzione Generale a Roma, 3g opera su tre sedi operative a Sulmona (AQ), Chieti e Campobasso.

Applicazione

L'organizzazione della produzione dislocata in regioni diverse ha spinto 3g a realizzare un innovativo sistema di Contact Center basato su tecnologia VoIP: le attività di servizio sono ora gestite attraverso una piattaforma tecnologica multicanale, che prevede un sistema di distribuzione in automatico delle chiamate (Automatic Call Distribution - ACD), tramite una centrale telefonica interna (Private Branch eXchange - PBX) in grado di smistare in maniera efficace tutte le chiamate d'ingresso sia verso il gruppo di operatori dedicato ai servizi richiesti sia al sistema di risposta automatica (Interactive Voice Response – IVR).

Benefici

L'azienda ha potuto conseguire benefici tangibili legati alla riduzione dei costi di gestione dell'infrastruttura: riduzione dei costi di sviluppo incrementale ed evolutivo stimati in circa il 40%, in virtù della concentrazione in un unico impianto telefonico; investimenti ridotti del 50% per l'avvio di nuove postazioni; riduzione dei tempi operativi di circa il 5% con un corrispondente incremento di produttività degli operatori; azzeramento dei costi e delle penali relativi a tempi morti per interruzioni di connettività.

Retitalia Internazionale (Ex ICE)

Diminuire i costi di gestione dell'infrastruttura informatica attraverso la virtualizzazione dei server e dei PC client

Partner: Gruppo Filippetti bp Oracle
Area tematica: Infrastruttura IT e di Comunicazione
Settore: Pubblica Amministrazione

Ente

Retitalia Internazionale è l'Ente pubblico che ha il compito di sviluppare, agevolare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero, con particolare attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese, dei loro consorzi e raggruppamenti.

Infrastruttura

Per ottimizzare la capacità elaborativa dei propri sistemi informativi, Retitalia Internazionale ha avviato un progetto di virtualizzazione del proprio parco hardware sia server sia client, realizzando in una prima fase una server farm virtualizzata: attualmente sono attivi 350 server virtuali e quattro server fisici multi processore, cui corrispondono 47 server virtuali, dedicati alla centralizzazione della capacità elaborativa dei PC che permette di separare l'ambiente desktop dal PC fisico.

Benefici

Grazie alla virtualizzazione, Retitalia Internazionale ha diminuito in modo consistente il numero di server fisici: nello specifico, si sono ridotti rispettivamente del 15% circa l'investimento annuale in nuovo hardware e del 30% i costi legati all'assistenza tecnica presso le postazioni ed alla manutenzione della server farm.

Installazioni Impianti

Un software gestionale integrato per un controllo delle singole commesse

Partner: Gei Soft - IBM

Area tematica: Sistemi Gestionali Integrati, Business intelligence e CRM

Dipendenti: 200

Settore: Impiantistica

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Installazioni Impianti è un'azienda di Roma con più di cinquant'anni di storia. È una società certificata ISO 9001 che si occupa della progettazione e realizzazione di opere edili, centrali di energia, impianti tecnologici meccanici, elettrici, speciali e trasmissione dati grazie al lavoro sinergico di circa 200 dipendenti.

Applicazione

Vista la rilevanza per l'azienda della gestione dei progetti, Installazioni Impianti ha adottato un nuovo software verticale specifico per le imprese del settore edile ed impiantistico per migliorare la gestione delle commesse, introducendo strumenti specifici di controllo dei costi di produzione, di allocazione delle risorse ai progetti, di gestione degli approvvigionamenti e dei cicli attivo e passivo.

Benefici

La creazione di un database aziendale che integra dati tecnici ed amministrativi, inseriti un'unica volta ed aggiornati costantemente, ha migliorato la collaborazione tra le diverse funzioni aziendali, diminuendo l'impatto sui processi aziendali di attività a scarso valore aggiunto legate all'intenso utilizzo di documenti prima disponibili nel solo formato cartaceo.

Ministero della Difesa

Una piattaforma Web di gestione dei concorsi pubblici per ridurre i costi del personale ed il numero di ricorsi

Partner: Adobe

Area tematica: Fatturazione elettronica e dematerializzazione

Settore: Pubblica Amministrazione

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Il Ministero della Difesa è il dicastero del Governo italiano deputato all'amministrazione militare e civile della difesa, attraverso l'attuazione di deliberazioni in materia di difesa e sicurezza adottate dal Governo, sottoposte all'esame del Consiglio Supremo di Difesa e approvate dal Parlamento.

Applicazione

Per digitalizzare la documentazione cartacea relativa ai concorsi del Ministero della Difesa, l'Ufficio Pubblica informazione - Sezione Internet dello Stato Maggiore della Difesa, in collaborazione con le Forze Armate, ha adottato una soluzione integrata che consente di organizzare ed uniformare il flusso dei documenti con una particolare attenzione alle policy, ai livelli di accesso e di condivisione delle informazioni. La suite è stata integrata con il portale del Ministero per la gestione online della modulistica relativa all'arruolamento del personale militare e civile.

Benefici

Le 20.000 domande di partecipazione ai concorsi che arrivano ogni anno al dicastero ora vengono gestite in modo più rapido grazie all'automazione di molte attività prima svolte manualmente ed alla riduzione degli errori di digitazione. Il Ministero della Difesa ha la possibilità di effettuare un controllo sulle domande pervenute presso le diverse sedi, confrontando in automatico i dati presenti a sistema con quelli della copia cartacea con una consistente riduzione degli errori di compilazione.

Divella Group

Aumentare la fidelizzazione dei clienti e differenziare l'immagine di una catena di supermercati attraverso campagne di Mobile Marketing

Partner: Autocandidatura

Area tematica: ICT nel Retail

Settore: Alimentare

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

Divella Group è la Società proprietaria di una catena di supermercati attiva in Puglia ed in Basilicata, con due tipologie di punti vendita: Divella City ("superette") e Divella Discount e Diesse Discount (punti vendita di medio-grandi dimensioni).

Applicazione

Divella che utilizza utilizza ha avviato due iniziative di Mobile Marketing. La prima consiste nell'invio di Sms su database proprietario con obiettivi di advertising e promotion: il 50% di volantini cartacei settimanali per la promozione sono sostituiti con un Sms che evidenzia alcuni prodotti in promozione. Il Gruppo Divella ha, inoltre, aderito a Fidelity Point, un programma di fedeltà con altre attività commerciali e costituisce la prima raccolta punti sul cellulare.

Benefici

L'iniziativa Sms, misurata valutando gli scostamenti nella rotazione dei prodotti in promozione in assenza di comunicazione e confrontando i valori relativi allo stesso periodo dell'anno precedente, ha dato riscontri estremamente positivi. Il programma fedeltà viene valutato, invece, in termini di iscrizioni (di cui il 35-40% avvenute immediatamente, all'introduzione del nuovo sistema, mentre ad oggi superano il 70% dei clienti) e con un sensibile aumento dello scontrino medio.

Gruppo Maiorana

Un'innovativa rete di comunicazione che collega oltre 80 sedi locali per migliorare l'efficienza dei processi aziendali

Partner: Nextiraone bp Cisco

Area tematica: ICT nel Retail

Dipendenti: 1400

Fatturato: 350 mln di Euro

Settore: Distribuzione al dettaglio e all'ingrosso

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Logistica e Ops

Azienda

Il Gruppo Maiorana ha sede a Roma ed opera nei settori della distribuzione al dettaglio ed all'ingrosso attraverso le aziende Emmepiù e Maiorana Maggiorino. In particolare, Emmepiù gestisce la catena di supermercati ed ipermercati ad insegna Emme Più, mentre Maiorana Maggiorino opera nel settore della distribuzione alimentare all'ingrosso e gestione di Cash&Carry a marchio Maiorana.

Applicazione

Il Gruppo Maiorana ha portato a termine la realizzazione di un'innovativa infrastruttura di comunicazione aziendale che permette lo scambio di informazioni tra il quartier generale del Gruppo sia con le sedi di piccole dimensioni (fino a 30 host IP e 30 dipendenti) come supermercati e negozi al dettaglio sia con le sedi di grandi dimensioni (fino a 300 host IP e 150 dipendenti) destinate alla logistica ed alla vendita all'ingrosso. I sistemi informativi aziendali sono ospitati in tre server farm localizzate in due diversi edifici della sede centrale connessi tra loro da quattro linee in fibra ottica a banda ultralarga.

Benefici

La nuova infrastruttura ha comportato un'ottimizzazione dei processi operativi permettendo di conseguire economie di scala sia nei processi operativi sia nella gestione di sistemi informativi. L'architettura adottata è in grado inoltre di assecondare la strategia di crescita del Gruppo, poiché permette di connettere i nuovi punti vendita con la sede centrale utilizzando le tecnologie già disponibili in loco (ISDN, ADSL, fibra ottica, rete cellulare, ecc.).

Università La Sapienza di Roma

Un sistema di monitoraggio energetico ed ambientale per realizzare reti energetiche Smart Grid

Partner: HARPA ITALIA - HP

Area tematica: PA e Sanità

Dipendenti: 10.000

Settore: Pubblica Amministrazione

Azienda

Con oltre 700 anni di storia e 145mila studenti, la Sapienza è la prima università in Europa e la seconda al mondo dopo Il Cairo. Il recente processo di decongestionamento, destinato a integrare maggiormente l'Università nel tessuto urbano di Roma, ha portato all'assetto con 11 nuove facoltà: i docenti sono oltre 4.500, i tecnici e gli amministrativi circa 5.000.

Applicazione

L'Università La Sapienza ha realizzato un progetto di generazione e di gestione di energia distribuita sul territorio universitario attraverso reti energetiche intelligenti (Smart Grid) sperimentali che consentono di associare la produzione di energia alla sua distribuzione con una riduzione dei costi e un aumento di efficienza. L'intera città universitaria è diventata il centro della sperimentazione di Smart Grid attraverso l'utilizzo dei distretti tecnologici e energetici connessi attraverso un sistema di reti di distribuzione concepite sul modello delle moderne reti di telecomunicazioni peer to peer. La supervisione ed il controllo dei flussi energetici generati all'interno delle Smart Grid sono attuate attraverso un sistema di monitoraggio e allarmistica completamente web based.

Benefici

Attraverso una rete di sensori che rilevano dati in tempo reale e sistemi di controllo automatici per anticipare, individuare e rispondere a problemi del sistema, la soluzione informatica adottata dall'Università evita i problemi di sovraccarico o interruzione dell'energia, individuando, a partire dai dati memorizzati, possibili cause di guasto ed i relativi piani di risoluzione con una riduzione dei costi di gestione dell'infrastruttura intera.

INAIL

Il progetto INAIL Mobile per attuare una strategia di comunicazione multicanale verso gli

utenti privati e professionali

Partner: Autocandidatura

Area tematica: Mobile&Wireless

Settore: Pubblica Amministrazione

Finalista Premio Innovazione ICT funzione aziendale Marketing e Sales

Azienda

L'INAIL, Istituto Nazionale Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro, è un Ente Pubblico erogatore di servizi dotato di personalità giuridica che persegue gli obiettivi di ridurre gli infortuni sul lavoro, di assicurare i lavoratori che svolgono attività a rischio e garantire il reinserimento nella vita lavorativa degli infortunati sul lavoro.

Applicazione

L'INAIL ha intrapreso il progetto INAIL Mobile, che consente di usufruire direttamente su Smartphone e, più in generale, su terminali mobili dei servizi erogati dall'Istituto tramite appositi siti Web ed applicazioni Mobile con l'obiettivo di rendere più diretta la comunicazione con i cittadini e supportare le categorie professionali di riferimento (consulenti del lavoro, datori di lavoro, Patronati, ecc.).

Benefici

L'innovativo progetto INAIL Mobile ha permesso di soddisfare la necessità da parte dell'utenza di accedere alle informazioni inerenti le attività erogate dall'Istituto anche attraverso il canale Mobile. L'INAIL punta a diversificare i canali di comunicazione istituzionale fornendo all'utenza professionale ed al cittadino un'opportunità di aggiornamento in tempo reale sui servizi e le attività dell'Istituto.