

Casi di successo vincitori e finalisti del Premio Innovazione ICT Puglia di Smau Business Bari 2012**Categoria Architetture ICT**

PUGLIA

De Carlo Infissi**Migliorare la collaborazione tra i dipendenti ed incrementare la sicurezza per lo scambio dei dati grazie ad un'infrastruttura di comunicazione**

Partner: SecuityArchitect - CISCO
 Area tematica: Unifiedcommunication
 Settore: Produzione infissi
 Fatturato: 35 milioni di euro
 Dipendenti: 350

Azienda

De Carlo Infissi, azienda di origine artigianale con sede a Mottola in provincia di Taranto e fondata nel 1964, si occupa della produzione e commercializzazione specializzata di serramenti in legno sull'intero territorio nazionale. Grazie al lavoro di oltre 350 dipendenti, la De Carlo Infissi ha raggiunto un fatturato totale 2011 di circa 35 milioni di euro.

Applicazione

La ristrutturazione dell'infrastruttura ha previsto la sostituzione di tutti gli apparati di rete Layer2 con nuovi apparati di Switching, e l'inserimento in rete di un centro stella Layer3. Per ottimizzare la disponibilità di accesso alla rete e la fruizione di servizi Internet interni alla rete dall'esterno tra la sede centrale e la filiale, la De Carlo Infissi ha proceduto all'implementazione di un sistema automatico di gestione del traffico di rete mediante l'ausilio di un ponte radio tra la sede principale ed la filiale.

Benefici

La nuova infrastruttura di comunicazione consente una maggiore facilità di connessione che oltre a meglio supportare l'attività dell'azienda migliora il livello di servizio con la possibilità di accedere a Internet in qualunque punto della struttura, assicurando, al contempo, di abilitare future innovazioni legate alle tecnologie informatiche a garanzia di un risparmio in termini di costi di gestione. La semplificazione e la stabilità dell'attuale infrastruttura di comunicazione hanno consentito una diminuzione del supporto tecnico a garanzia di un risparmio in termini di tempi e costi dedicati.

General Trade**Diminuire i costi di gestione dell'infrastruttura IT attraverso la tecnologia virtuale**

Partner: Web Italia - IBM
 Area tematica: Infrastruttura IT
 Settore: Distribuzione
 Dipendenti: 100

Azienda

General Tradecon la sede principale a Martina Franca in provincia di Taranto è un'azienda di importazione e distribuzione di prodotti di varie categorie merceologiche: dai casalinghi alle decorazioni natalizie, dai giocattoli all'arredo casa e giardino, all'oggettistica e piccoli elettrodomestici per una gamma totale di oltre 20 mila referenze.

Applicazione

Per aumentare il grado di sicurezza dei dati e per potenziare le performance dei propri sistemi informativi, General Trade ha dismesso i suoi 15 server fisici ed ha installato due BladeCenter, uno primario e uno per il

DisasterRecovery, che ospitano attualmente un totale di 40 server virtuali. Una Storage Area Network (SAN) consente di utilizzare in modo più efficiente la memoria di massa sfruttando al meglio la capacità di calcolo di ogni singola lama.

Benefici

La nuova infrastruttura virtuale permette la comunicazione fra le sedi di General Trade, i nuovi punti vendita aperti su tutto il territorio nazionale e la gestione efficace di un'enorme mole di informazioni provenienti da fonti e sistemi operativi differenti da diffondere razionalmente ed in tempo reale alla propria forza di vendita. La diminuzione dell'hardware ha premesso un risparmio considerevole dei costi legati all'energia elettrica, pari circa al 50%.

G.T.S. Trasporti

Migliorare la condivisione delle informazioni aziendali grazie ad un servizio di posta elettronica in modalità Cloud Computing

Partner: Microsoft
 Area tematica: Unified Communication
 Settore: Trasporti e Logistica
 Fatturato: 60 milioni di euro
 Dipendenti: 115

Azienda

GTS - General Transport Service - nasce a Bari alla fine degli anni '70 e si occupa del trasporto merci intermodale che combina i vari sistemi stradale, ferroviario e marittimo. Nel 2011, grazie a una dotazione di oltre 1.700 casse mobili (grandi contenitori) di proprietà, ha realizzato oltre 2.000 treni completi sulle varie rotte nazionali e internazionali.

Applicazione

G.T.S. ha scelto la piattaforma Cloud di Microsoft Exchange Online: ora la posta elettronica in Cloud è utilizzata dai circa 40 macchinisti che operano su tutto il territorio nazionale e dai circa 70 dipendenti che operano negli uffici dell'azienda barese. Il personale IT attraverso l'interfaccia utente di amministrazione è in grado in modo rapido e sicuro di configurare nuovi account, di controllare l'accesso alle funzionalità e vedere in tempo reale lo stato dei servizi.

Benefici

Grazie alla piattaforma Cloud, GTS ha ottenuto una completa disponibilità dei servizi on line di e-mail e di collaborazione per un servizio totalmente affidabile e puntuale a garanzia del raggiungimento di una continuità operativa sicura vicina al 100%. La piattaforma Cloud consente a GTS grazie alla sua flessibilità di mantenere allineate in modo semplice ed efficace la funzionalità e le mailbox di posta elettronica con le varie fasi del processo di business. La migliore condivisione delle informazioni, così, ha determinato un incremento immediato dell'efficacia operativa determinando un aumento di produttività sul processo di business pari al 10%.



Romano

Ridurre i costi di manutenzione e supportare la crescita dell'azienda grazie alla virtualizzazione

Partner: H.S. Systems - IBM
 Area tematica: Infrastruttura IT
 Settore: Abbigliamento
 Dipendenti: 300

Azienda

Romano azienda nata nel 1967 nella provincia di Lecce ha sviluppato dagli anni '70 una produzione da contoterzista caratterizzata da un'organizzazione verticale. All'inizio del 1994 la Romano crea il marchio

Meltin'Potche attualmente distribuisce grazie al lavoro di circa 300 dipendenti nei principali stati europei, mantenendo la produzione 'private label' per alcuni grossi marchi e catene di distribuzione nord-europee.

Applicazione

Romano ha intrapreso un progetto per realizzare una virtualizzazione dei server. In quest'ottica, il parco macchine precedentemente costituito da circa 15 server fisici è stato sostituito da un'infrastruttura composta da BladeCenter dotato di 4 lame configurato specificatamente per gli ambienti virtuali. Oltre alla riduzione di spazio e alla semplificazione dei cablaggi, il sistema permette una notevole espansione (sino a 14 lame). Il nuovo software per il backup e la protezione dei dati ha consentito l'eliminazione delle tradizionali finestre di backup garantendo il salvataggio dei dati senza bloccare l'operatività del business.

Benefici

La nuova infrastruttura virtuale permette a Romano di consolidare il proprio parco hardware offrendo, al contempo, maggiore flessibilità nella gestione delle risorse informatiche ed una maggiore affidabilità per garantire la continuità di business (applicazioni e servizi Web). Grazie alla flessibilità propria del sistema virtuale rispetto ad uno fisico, i sistemi informativi sono in grado di supportare al meglio la crescita di Romano: è possibile la configurazione di nuovi server virtuali in tempi rapidi senza alcuna necessità di implementazione di ulteriore hardware.

Teca del Mediterraneo

Un'infrastruttura IT virtuale per migliorare la continuità operativa e ridurre i costi di manutenzione dei sistemi informativi

Partner: Autocandidatura
Area tematica: ICT nella PA
Settore: Pubblica Amministrazione
Dipendenti: 8

Ente

Teca del Mediterraneo è Biblioteca Multimediale e Centro di Documentazione del Consiglio Regionale della Puglia. L'offerta bibliotecaria di Teca del Mediterraneo è specializzata nei profili tematici della pubblica amministrazione, diritto, economia e finanza, organizzazione e management, politiche pubbliche e politologi coprendola richiesta di oltre 52.000 utenti all'anno.

Applicazione

Teca del Mediterraneo ha intrapreso a partire dal 2010 un progetto per la virtualizzazione del proprio hardware sia server che client con l'obiettivo di aumentare la continuità operativa e di potenziare le performance delle proprie risorse informatiche. L'attuale configurazione prevede 2 server fisici che ospitano 36 macchine virtuali attive tra server, NAS e Desktop. Il back up periodico dei dati della Storage Area Network (SAN) rende inoltre disponibile una copia di sicurezza delle informazioni dell'Ente.

Benefici

La nuova architettura IT ha consentito una maggiore flessibilità nella gestione delle risorse informatiche ed una maggiore affidabilità per garantire la continuità del business e un risparmio considerevole sui costi legati alla manutenzione e alla gestione dell'intera infrastruttura. La virtualizzazione sia dei server che dei PC, ha permesso di utilizzare le tante postazioni di lavoro, divenute ormai obsolete, che non potevano essere più utilizzate con applicazioni moderne ed aggiornate.

Vipnet.it

Ridurre il Digital Divide geografico e migliorare la comunicazione grazie ad una rete Wireless

Partner: Autocandidatura
Area tematica: Mobile&Wireless
Settore: Servizi Internet

Azienda

Vipnet.it opera nel campo dei servizi internet dal 2003 con Autorizzazione Ministeriale per l'erogazione di servizi di comunicazione elettronica (servizi di accesso ad internet attraverso reti Wireless). Vipnet.it

permette il collegamento ad Internet, a banda larga, senza la necessità di utilizzare linea telefonica ed in assenza di copertura ADSL nella propria zona

Applicazione

Il progetto Vipnet.it ha intrapreso un progetto a partire dal 2009 per la realizzazione di una rete hyperlan per l'utilizzo della tecnologia Wireless locale. In tal modo, Vipnet.it permette il trasporto IP con lo scopo di diffondere la banda larga con collegamento in fibra ottica per la copertura della zona geografica compresa nella provincia di Salerno, Avellino e Potenza. La prima fase del progetto ha permesso a Vipnet.it di realizzare un collegamento Wireless ad alta affidabilità per Snam Rete Gas: infatti, l'azienda del gas presente sul territorio necessitava di una rete Wi-Fi per la comunicazione costante tra la sede centrale a Fano e la sede operativa in provincia di Salerno.

Benefici

Grazie alla nuova rete Wireless realizzata da Vipnet.it, Snam Rete Gas ha la possibilità di un collegamento Wi-Fi tra il proprio Headquarter di Fano e la filiale operativa in provincia di Salerno per una comunicazione affidabile, sicura e costante.

Categoria ICT in PA e Sanità



Azienda Sanitaria Locale (ASL) di Bari

Migliorare la qualità del servizio reso al paziente e ridurre i tempi di consegna dei referti grazie al Digitale Terrestre

Partner: Autocandidatura
 Area tematica: ICT in Sanità
 Settore: Pubblica Amministrazione
 Dipendenti: 10.000

Ente

L'Azienda Sanitaria Locale di Bari nasce dalla fusione per incorporazione delle quattro preesistenti Aziende Unità Sanitarie Locali della Provincia di Bari per garantire i servizi sanitari di pubblica utilità in un bacino di utenza di 41 comuni in cui risiedono oltre un milione di abitanti.

Applicazione

L'ASL di Bari ha realizzato nel 2010 un sistema di comunicazione digitale che ha coinvolto al momento 11 cittadini di Poggiorsini, comune di 1.500 abitanti in provincia di Bari per la trasmissione dei referti riguardanti la Terapia Anticoagulante Orale (TAO) tramite la TV digitale. Il sistema Digital TAO appositamente realizzato per la visualizzazione delle terapie e integrato al corrispettivo software di gestione della TAO del Laboratorio, permette a ciascun paziente munito di una personale Smart card di accedere al canale TG Norba 24, Digitale Terrestre dell'emittente regionale pugliese Telenorba, con la possibilità di ricevere tutte le informazioni necessarie per meglio gestire la propria patologia.

Benefici

Grazie alla piattaforma Digital Health, il paziente in TAO, spesso anziano e/o disabile, poco avvezzo all'utilizzo delle moderne tecnologie è in grado di visualizzare sul proprio televisore i risultati delle sue analisi anziché doversi recare di persona al laboratorio di monitoraggio con una riduzione degli spostamenti e un'ottimizzazione dei tempi di consegna. Inoltre, la piattaforma Digital Health ha permesso un miglioramento nella gestione della consegna dei referti TAO con un risparmio in termini di costi per l'Ente del 15%.

Autorità Portuale del Levante**Migliorare la gestione del traffico dei passeggeri e ottimizzare i controlli di sicurezza grazie ad un aextranet: il progettoGAIA**

Partner: Autocandidatura
 Area tematica: ICT nella PA
 Settore: Pubblica Amministrazione
 Dipendenti: 30

Ente

L'Autorità Portuale del Levante, ente pubblico non economico deputato all'amministrazione dei Porti di Bari, Barletta e Monopoli da cui transitano circa 2 milioni di passeggeri all'anno e circa 7 milioni di tonnellate di merci.

Applicazione

L'Autorità Portuale del Levante ha avviato un programma d'informatizzazione delle procedure portuali sino alla creazione del portale GAIA (Gestione Automatizzata Informazioni d'Area): il sistema GAIA Ships basato sull'acquisizione e trattamento dei dati forniti dai sistemi AIS - Automatic Identification System delle navi, è dedicato alla previsione degli orari di arrivo delle navi e alla loro localizzazione sino all'ormeggio mentre il sistema GAIA Gate è dedicato alla gestione automatizzata del controllo dei mezzi in ingresso nel Porto di Bari e dei passeggeri in partenza con le navi traghetto.

Benefici

Grazie al sistema GAIA, l'Autorità Portuale del Levante è in grado di gestire, in modo più rapido, il controllo puntuale degli accessi in porto e alle aree di imbarco sia dei passeggeri delle navi che delle persone autorizzate a garanzia di una maggior efficienza dell'intero processo d'imbarco e nel pieno rispetto dei Piani di Sicurezza vigenti.

Comune di Andria**Migliorare l'informazione cittadina e l'immagine turistica del Comune grazie al servizio Wi-Fi**

Partner: Autocandidatura
 Area tematica: ICT nella PA
 Settore: Pubblica Amministrazione

Azienda

Andria è un comune italiano della provincia Barletta-Andria-Trani, sedicesimo d'Italia per superficie, che è tra i principali produttori d'olio di oliva a livello nazionale con un totale di circa 100 mila abitanti. Attualmente, il comune di Andria conta 15 sedi remote per 350 dipendenti.

Applicazione

Il progetto 'Andria Wi-Fi' ha previsto la copertura gratuita di alcuni spazi pubblici e di aggregazione (dalla sede del comune all'ufficio IAT dalla via principale ad un'ampia zona periferica a 10 km dal centro) mediante tecnologia Wi-Fi che consente l'accesso ad Internet in qualsiasi momento. Mentre gli apparati locali (switch, router e accesspoint) sono fisicamente installati sul posto, il sistema di controllo che tradizionalmente risiede nelle vicinanze della rete di accesso e' installato su un Datacenter ridondata con copertura mondiale. Il provider internazionale si occupa della gestione dei servizi di autenticazione, registrazione, reportistica e della configurazione degli apparati compreso il controllo di sicurezza e la manutenzione.

Benefici

La realizzazione del progetto Andria Wi-Fi ha permesso all'Amministrazione Comunale di ottenere la copertura Wi-Fi delle aree pubbliche con l'intento da parte del Comune di Andria di migliorare e favorire l'informazione cittadina. Con un totale di circa 450 registrati, Il Comune assicura la navigazione on line gratuita in mobilità e grazie alla gestione centralizzata in outsourcing ha la possibilità di eliminare i costi necessari sia della gestione che della manutenzione con un risparmio energetico di circa il 76%

ISMETT

Condividere le informazioni cliniche a distanza per un'assistenza multidisciplinare al paziente grazie alla Telemedicina

Partner: Autocandidatura
 Area tematica: ICT in Sanità
 Settore: Pubblica Amministrazione

Ente

L'Istituto Mediterraneo per i Trapianti e Terapie ad Alta Specializzazione (ISMETT) nasce come progetto di sperimentazione gestionale nel 1997, grazie ad una partnership tra la Regione Siciliana, attraverso le Aziende Ospedaliere di Palermo 'ARNAS Civico' e 'Vincenzo Cervello', e l'University of Pittsburgh Medical Center (UPMC). L'Istituto fa parte del Sistema Sanitario Regionale della Sicilia (SSR). Presso l'ISMETT sono stati avviati tutti i programmi di trapianto di organi solidi (fegato, rene, pancreas, cuore e polmone).

Applicazione

Il progetto avviato nel novembre 2011 ha previsto l'adozione del sistema Tele ICU connesso con la Cartella Clinica Elettronica (CCE). Nell'ambito dell'attività di trapianto di fegato pediatrico svolta presso ISMETT, grazie alla collaborazione con il Children's Hospital di Pittsburgh, il nuovo sistema, entrato a regime nel febbraio 2011, e attualmente utilizzato nel reparto di Terapia Intensiva (ICU) dell'Istituto, permette la consulenza remota da parte dei medici di Pittsburgh sui pazienti ricoverati presso la terapia intensiva dell'Istituto.

Benefici

Il nuovo sistema Tele ICU permette ad ISMETT di offrire ad ogni paziente un'assistenza multidisciplinare di massimo livello, possibile grazie anche alla condivisione delle informazioni cliniche con i colleghi del Centro di Pittsburgh. L'utilizzo della nuova soluzione, consente agli operatori clinici di avere in tempo reale una 'seconda opinione' sulle condizioni del paziente. Per il futuro, il prossimo passo previsto è la diffusione dell'innovativo servizio di Tele-ICU ad altre strutture esterne di rianimazione presenti sul territorio regionale.

Categoria Marketing digitale e eCommerce**Meridiana**

Un sito di vendita on line per incrementare le vendite dirette e migliorare la fidelizzazione del cliente

Partner: Autocandidatura
 Area tematica: Marketing digitale eCommerce
 Settore: Trasporto aereo

Azienda

Meridiana fly, parte del Gruppo Meridiana, Compagnia aerea italiana quotata alla Borsa Valori di Milano, ha completato nel 2010 l'integrazione delle rispettive attività di trasporto aereo di Eurofly e Meridiana. Meridiana fly offre una rete di voli intercontinentali, internazionali e nazionali, in partenza prevalentemente da aeroporti del Nord e del Centro Italia, ma collegati, grazie al network domestico, anche a tutti i principali aeroporti del Sud d'Italia, della Sicilia e della Sardegna

Applicazione

Il progetto ha previsto la realizzazione del nuovo sito di vendita on line www.meridiana.it che attraverso l'homepage dinamica permette l'acquisto di biglietti di volo direttamente al singolo utente con la possibilità di accedere alle migliori offerte di volo disponibili. Tramite l'inserimento dei dati relativi alla propria prenotazione, è possibile seguire passo passo l'iter per scegliere un posto a bordo nella posizione preferita con la possibilità al termine della transazione di usufruire del servizio di Web Check. Oltre ai voli, la compagnia aerea offre on line anche prodotti/servizi complementari: dal servizio di noleggio auto a quello di assicurazione viaggio settate sul viaggio venduto.

Benefici

Grazie all'attuale portale di vendita on line, la compagnia aerea italiana è in grado di arrivare direttamente al cliente finale con una sempre maggiore percentuale incrementale nel corso degli anni. Meridiana con il nuovo portale eCommerce ha consentito una facile accessibilità al prodotto semplificando al massimo il processo d'acquisto, e l'intera gestione delle attività post-volo a garanzia di un miglioramento della qualità del servizio reso al cliente.

QuiSicurezza**Ottimizzare la vendita on line di prodotti per la sicurezza grazie ad un sito eCommerce**

Partner: Autocandidatura
Area tematica: Marketing digitale eCommerce
Settore: Prodotti videosorveglianza

Azienda

QuiSicurezza nata a Bari nel novembre del 2010 è un'azienda attiva nel commercio elettronico rivolto ai consumatori, agli installatori e ai rivenditori per la vendita on line di prodotti dei settori della videosorveglianza, dell'automazione, degli antifurti e dell'informatica.

Applicazione

Il portale www.quisicurezza.com realizzato dal 2011 consente di scegliere tra un'ampia gamma di articoli per la sicurezza suddivisi per categorie dalle automazioni agli antifurti, dalla videosorveglianza al controllo accessi. Il processo di acquisto - studiato nei minimi dettagli - consente all'utente di concludere l'acquisto col minor numero di click riducendo i classici 'abbandoni da carrello' con la possibilità di coupon-sconto da inoltrare ai potenziali clienti.

Benefici

QuiSicurezza a partire da giugno grazie al nuovo shop on line per la vendita di prodotti per la sicurezza di noti marchi ha raggiunto a soli tre mesi dal lancio durante il periodo estivo circa 8 mila visitatori mensili con oltre 65 mila pagine visualizzate. Con 532 registrati, il nuovo sito eCommerce barese ha raggiunto grazie alla visibilità ottenuta on line anche la categoria dei rivenditori/installatori che si appoggiano al nuovo eShop di settore per la realizzazione di una propria rete di vendita a favore della crescita di un nuovo canale di vendita.

Categoria Sistemi gestionali integrati e Applicazioni verticali**Amaro Lucano****Ottimizzare la raccolta degli ordini e la gestione della forza vendita grazie ad piattaforma gestionale**

Partner: Sud Sistemi - IBM
Area tematica: Sistemi gestionali
Fatturato: 26,5 milioni
Settore: Produzione
Dipendenti: 45

Azienda

Amaro Lucano - azienda che opera nel settore della produzione e distribuzione di bevande alcoliche a base di erbe - nasce nel 1894 a Pisticci, località della provincia di Matera. La produzione del famoso amaro, liquore a base di oltre 30 erbe, si è affiancata a quella di una serie di altre referenze (Caffè Lucano, Sambuca Lucano, Limoncello Lucano, ecc.). Grazie al lavoro di circa 45 dipendenti Amaro Lucano ha raggiunto un fatturato totale 2011 di circa 26,5 milioni di euro.

Applicazione

Amaro Lucano ha adottato una nuova piattaforma gestionale in modalità Software as a service (SaaS) che interfacciata al software gestionale consente la gestione della forza vendita ottimizzando le performance commerciali. In tal modo, ciascun agente può via Web organizzare la propria attività dalla raccolta ordini alla gestione di campagne promozionali, condividendo le informazioni a livello aziendale e mirando al raggiungimento di obiettivi di vendita definiti e comuni. Ora la forza vendita è in grado in qualsiasi momento anche in mobilità di controllare la correttezza formale degli ordini e di valutare in tempo reale lo stato del loro avanzamento.

Benefici

La rete di vendita di Amaro Lucano, composta da circa 80 agenti, canalizza centinaia di ordini giornalieri attraverso la nuova piattaforma gestionale. Ora ciascun agente ha a disposizione informazioni dettagliate sui clienti, sulla loro situazione contabile, sui prodotti disponibili e su eventuali promozioni che consentono di costruire un'offerta personalizzata per ottimizzare il procedimento di raccolta degli ordini a garanzia di una maggior fidelizzazione del cliente. La condivisione più efficiente delle informazioni possibile anche in mobilità garantisce un incremento della customersatisfaction.

Base Protection Calzature

Migliorare la pianificazione della produzione e ridurre il livello di scorta del magazzino grazie ad un software gestionale

Partner: Autocandidatura
 Area tematica: Sistemi gestionali
 Settore: Produzione scarpe per la sicurezza
 Fatturato: 12 milioni di euro
 Dipendenti: 34

Azienda

Base Protection è un'azienda di Barletta nata nel 2007 che si occupa della produzione di calzature professionali e di sicurezza. L'azienda con sede a Barletta appartiene al Gruppo spagnolo Fegemu, specializzato in forniture industriali e di grandi macchine utensili, posizionata nel segmento medio-alto del mercato.

Applicazione

Base Protection ha implementato un nuovo software, da distribuire alla propria rete di rivenditori, basato su architettura client/server e collegato all'ERP aziendale che consente ad ogni rivenditore la registrazione delle vendite delle calzature e la generazione automatica di ordini di riassortimento di prodotti. In tal modo è possibile da parte di Base Protection di seguire una logica di approvvigionamento del magazzino del rivenditore mirata ad evitare lo stock out.

Benefici

Grazie al nuovo software, l'automazione dell'intero processo di riassortimento permette all'azienda calzaturiera una riduzione del Lead time di consegna a garanzia di una maggior efficienza e di un miglioramento della qualità del servizio reso all'utente. Base Protection è ora in grado di avere una visione più diretta dell'andamento del mercato grazie a dettagliate statistiche di trend a garanzia di una pianificazione anticipata della propria produzione.

Gruppo Maltauro

Migliorare la gestione e il controllo delle commesse ed ottimizzare il flusso delle informazioni aziendali grazie ad un software gestionale integrale

Partner: Gei Soft - IBM
 Area tematica: Sistemi gestionali
 Settore: Costruzioni ed edilizia
 Fatturato: 450 milioni di euro
 Dipendenti: 3.000

Azienda

Il Gruppo Maltauro è costituito da un insieme di società finanziarie e industriali, italiane ed estere, attive nel settore delle costruzioni e dell'edilizia. Nato nel 1921 dall'iniziativa dell'impresa Giuseppe Maltauro, il Gruppo si è specializzata negli appalti destinati a opere di ingegneria civile e industriale e nello sviluppo di progetti a tutela dell'ambiente. Il gruppo impiega circa 3000 dipendenti e, nell'ultimo anno fiscale, ha realizzato un fatturato di circa 450 milioni di euro.

Applicazione

L'implementazione del nuovo ERP verticalizzato, integrato con il sistema informativo aziendale, ha permesso al Gruppo Maltauro di migliorare la gestione delle commesse introducendo moduli verticali specifici per le funzionalità legate all'elaborazione di preventivi operativi, alla gestione del flusso attivo e passivo, all'amministrazione della contabilità e alla gestione della tesoreria del Gruppo. Nello specifico, è possibile definire grazie al nuovo sistema al momento dell'acquisizione della commessa un preventivo operativo dal quale partire per il calcolo del fabbisogno utile per l'evasione della commessa e il relativo budget preventivo. E' integrata a sistema anche la gestione del magazzino per il monitoraggio puntuale delle spedizioni verso le filiali estere.

Benefici

Grazie al nuovo software gestionale integrato all'ERP aziendale, il Gruppo Maltauro ha a disposizione un supporto valido per la gestione e il controllo delle commesse con la possibilità di un monitoraggio costante delle diverse fasi del singolo progetto da parte delle diverse Aree aziendali coinvolte a garanzia di un'unificazione dei processi del Gruppo.

**Tatò Paride**

Ottimizzare il processo di evasione degli ordini e ridurre gli errori di prelievo grazie al Voice Picking

Partner: Autocandidatura
 Area tematica: Mobile&Wireless
 Settore: Ingrosso alimentare
 Fatturato: 350 milioni di euro
 Dipendenti: 800

Azienda

Il gruppo Tatò Paride presente dal 1903 sul mercato della distribuzione è un'azienda di Barletta con presenza capillare su territorio nazionale. Dal 2012 il gruppo è entrato in Sigma che, assieme ai gruppi Coop, Despar ed il Gigante, appartiene alla centrale d'acquisti 'Centrale Italiana'. Attualmente la rete distributiva del gruppo è costituita da 180 negozi Sidis (Mini, Maxi e Iper), da 6Pantamarket, e da 70 punti vendita Alter discount dislocati in Molise, Puglia, Calabria e Basilicata.

Applicazione

Il gruppo Tatò Paride ha intrapreso un progetto di Voice Picking che prevede l'espletamento delle normali procedure di magazzino relative alla preparazione degli ordini attraverso un sistema di riconoscimento vocale. In base al piano di evasione del singolo ordine, l'addetto di magazzino - previa identificazione vocale - è in grado di cominciare la missione eseguendo di volta in volta le informazioni vocali che riceve a sistema tramite le cuffie con l'indicazione del numero di corsia e della locazione della merce inerente allo specifico prelievo.

Benefici

Il nuovo progetto di Voice Picking che si basa su comandi vocali trasmessi tramite cuffie e sull'identificazione delle parole degli operatori come dati fornendo le istruzioni via radio permette a Tatò Paride un'ottimizzazione della gestione del processo per la preparazione degli ordini in spedizione in termini di efficienza per un totale di oltre 15 milioni di colli evasi in modalità vocale all'anno nel solo comparto grocery. Grazie al nuovo sistema vocale, la produttività media nel processo di prelievo si è innalzata a valori superiori ai 160 colli all'ora.

Tormaresca**Migliorare la gestione del personale ed ottimizzare il controllo di gestione grazie ad un software gestionale integrato**

Partner: Zucchetti
Area tematica: Sistemi gestionali integrati
Settore: Vitivinicolo
Fatturato: 7 milioni di euro
Dipendenti: 200

Azienda

L'azienda Tormarescacon sede a San Pietro Vernotico, in provincia di Brindisi, è costituita da due tenute situate nelle aree più vocate alla produzione vitivinicola della regione: Tenuta Bocca di Lupo e Masseria Maime. Oggi, per i suoi pregiati vini prodotti in Puglia, le Cantine Tormarescarisultanotra le 100 cantine più rinomate al mondo. Grazie a circa 200 dipendenti, Tormaresca ha raggiunto un fatturato 2010 di circa 7 milioni di euro.

Applicazione

Tormaresca ha adottato il nuovo software per la gestione delle presenze e di quello per la rilevazione delle paghe, entrambi integrati con terminali di rilevazione in tecnologia RFID e GSM. Ciascun dipendente è in grado di segnalare a sistema in tempo reale, tramite il proprio badge RFID, la propria presenza all'ufficio del personale con la possibilità di effettuare la corretta rilevazione delle ore/uomo dedicate alle singole attività con l'indicazione puntuale e precisa del tempo impiegato. Grazie al software per la gestione delle paghe è possibile calcolare automaticamente gli emolumenti retributivi, previdenziali e fiscali assoggettati, rispettando il contratto del lavoro vigente di ciascun dipendente.

Benefici

Il nuovo software per la gestione delle presenze/assenze integrato con quello per la gestione delle paghe ha permesso attraverso una centralizzazione dell'intero processo di raccolta dei dati di disporre in brevissimo tempo non solo dei dati di presenza del personale, ma anche di avere un dettaglio delle ore lavorate per le singole attività inerenti alle Cantine Tormaresca per un miglioramento in termini di efficacia e di efficienza della gestione del personale.