



BANDO VOUCHER DIGITALI I4.0 – ANNO 2021

RELAZIONE FINALE MICRO BIOGAS ITALIA S.R.L.

TITOLO PROGETTO: “DIGITALIZZAZIONE MICRO BIOGAS ITALIA S.R.L.”

Come indicato in fase di domanda, il progetto presentato dalla MICRO BIOGAS ITALIA S.R.L. a valere sul BANDO VOUCHER DIGITALI I4.0 – ANNO 2021 della CCIAA di PIACENZA era focalizzato sui seguenti ambiti tecnologici:

f) Cloud, fog e quantum computing.

o) Soluzioni tecnologiche per la gestione e il coordinamento dei processi aziendali con elevate caratteristiche di integrazione delle attività (ad es. ERP, MES, PLM, SCM, CRM, incluse le tecnologie di tracciamento, ad es. RFID, barcode, etc).

Nel presente documento si intende fornire una descrizione analitica del progetto, evidenziando i risultati e gli obiettivi raggiunti.

DESCRIZIONE REALIZZAZIONE DELL' INTERVENTO

MicroBiogasItalia è il primo grande gruppo europeo che sviluppa e commercializza micro-impianti biogas per produrre energia rinnovabile a partire esclusivamente da letame e liquami di allevamenti animali. L'attività discende dall'esperienza di Bioelectric, una realtà che da oltre 10 anni opera in questo settore e ha al proprio attivo più di 300 impianti installati e funzionanti in 14 Paesi in tutta Europa. MicroBiogasItalia offre alle piccole e medie imprese agricole la consulenza tecnologica utile per scegliere l'impianto che possa assicurare la maggior efficienza e redditività in base alle caratteristiche dell'allevamento. I componenti della società organizzano e coordinano le diverse fasi di fornitura e realizzazione degli impianti “chiavi in mano”, garantendo un regolare servizio di monitoraggio e assistenza postvendita per tutte le installazioni.

Con il presente progetto di investimento, MicroBiogasItalia ha acquistato il servizio di consulenza inerente alla realizzazione di un gestionale CLOUD per commesse biogas dal fornitore CON.SOFT. Snc. In particolare è stato appositamente creato un gestionale CLOUD per la gestione dei processi amministrativi, di vendita e di coordinamento aziendali. Il gestionale in CLOUD ha la funzione di gestire le seguenti attività:

1. La raccolta dei documenti necessari per la fase di pre-installazione
2. Gestione delle commesse, clienti, offerte e ordini fornitori
3. Fatturazione
4. Rendicontazione spese commessa
5. Scadenziario pagamento ed eventi (manutenzioni, garanzie)
6. Gestione del calendario eventi

L'azienda ha scelto il fornitore CON.SOFT. in quanto si tratta di un fornitore dotato di ampia esperienza e competenza nello sviluppo di software tarati sulle specifiche esigenze dei committenti. In particolare, per l'erogazione del servizio di consulenza, CON.SOFT. ha effettuato, in primis, un'analisi dettagliata della commessa,

successivamente, ha verificato con MicroBiogasItalia gli stati avanzamento lavori, fino alla consegna del prodotto finito. Il fornitore ha appositamente creato delle procedure di funzionamento del software gestionale che tengono conto del settore merceologico in cui opera l'azienda. Sono state inoltre fornite verticalizzazioni e personalizzazioni in funzione delle specifiche esigenze della MicroBiogasItalia, senza stravolgere la struttura delle procedure.

Per tutti i dettagli di come è stato erogato il servizio di consulenza e creazione del software gestionale si rimanda alle specifiche tecniche allegato al presente documento.

OBIETTIVI E RISULTATI OTTENUTI

Il software gestionale in CLOUD, oggetto del presente investimento, ha permesso alla MicroBiogasItalia di organizzare al meglio ogni fase del proprio processo di lavoro.

L'obiettivo raggiunti sono stati:

- snellire notevolmente i tempi di lavorazione delle commesse;
- avere una visione chiara degli step fatti e di quelli successivi;
- avere una visione più ampia della situazione aziendale (fatturazione) e quindi programmare il lavoro in modo efficace.
- ottimizzare la gestione amministrativa aziendale complessiva (operazioni gestionali, di manutenzione, di assistenza tecnica)
- ridurre le tempistiche di risoluzione dei problemi tecnici manifestati dai clienti;
- incrementare il numero dei clienti e consolidare le relazioni commerciali già in essere;
- incrementare il fatturato annuo;
- incrementare la visibilità dell'azienda a livello locale, nazionale ed internazionale.