



## SERVICES CUSTOM APP. DEV. | DYN

# **EDISON**

## SISTEMI INFORMATIVI EFFICIENTI

Tre progetti raccontano di una partnership strategica, improntata all'efficienza dei sistemi informativi, tra Edison e Microsys: il portale di gestione documentale, il portale del Board of Directors, il Crm per una nuova Business Unit pensata per la "green energy".

#### LA SFIDA

Il rapporto tra Edison, uno dei principali protagonisti del mercato italiano dell'energia, e Microsys, nasce grazie all'attenta attività svolta dalla società IT per il cliente Edipower (di cui Edison è azionista). Questa referenza positiva fa nascere anche in Edison un'ottima collaborazione: Microsys fornisce all'azienda la propria assistenza sistemistica e assume il ruolo di advisor tecnologico Microsoft per ciò che concerne le scelte di innovazione in ambito IT. Per Edison, attraverso la società Esprime, Microsys gestisce inoltre l'Enterprise Agreement di Microsoft (formula che semplifica tra l'altro l'amministrazione delle licenze per aziende di dimensione rilevante).

#### IL PROGETTO

#### CRM

Da poco Edison ha al proprio interno una Business Unit dedicata alla vendita di "green energy" e alla consulenza per le aziende che intendono consumare meno e avvicinarsi alle soluzioni a basso impatto ambientale. Energia dunque non solo da vendere tout cour, ma progetti da costruire insieme ai clienti (tipicamente Pmi) in modo da ottimizzare i consumi. Per queste particolari esigenze è stata implementata la soluzione di CRM Microsoft Dynamics, in grado di gestire i prospect, il processo di vendita di energia (servizio di consulenza compreso), nonché di integrarsi con le soluzioni di gestione documentale. Il CRM

Microsoft è stato preferito a una soluzione già in uso in quanto miglior compromesso tra un sistema potente con però più bassi costi di personalizzazione e implementazione. In un solo mese la soluzione è stata resa disponibile nella sua prima versione. Microsys ha partecipato con Edison alla selezione del CRM, si è occupata dell'implementazione e della formazione, e ha gestito in outsourcing la soluzione per nove mesi presso la propria sede nel centro di Milano.

#### DOCUMENT EXCHANGE PORTAL (DEP)

Per il settore Ingegneria (che presidia le attività relative alla progettazione e costruzione degli impianti, avendo come clienti finali le Business Unit e le Direzioni del Gruppo) è stato progettato un nuovo sistema di gestione documentale, più efficace e sicuro, aperto anche all'esterno. Il portale, chiamato DEP, è stato realizzato da Microsys su Microsoft Office SharePoint Server 2007.

Viene, con il portale, rivoluzionato lo scambio di informazioni tra Edison, gli studi di ingegneria esterni e i fornitori: il nuovo software gestisce questo processo critico. Ogni scambio viene tracciato tramite un apposito documento di accompagnamento denominato "transmittal". All'atto dell'invio di un "transmittal" il sistema provvede a notificare tramite messaggi di posta elettronica i destinatari; il messaggio di posta elettronica contiene un link attraverso il quale ciascun destinatario può accedere, se previsto di credenziali, ai documenti nel portale. Il portale è aperto anche ai fornitori esterni, ai quali è dedicata una specifica area. L'applicazione è stata integrata con i due

### BUSINESS CASE | EDISON

sistemi di gestione documentale già utilizzati in azienda.

Diversi i benefici ottenuti: grazie all'adozione di DEP, oggi ogni passaggio di documento è tracciato; è stato creato un vero ambiente, strutturato, nel quale il processo documentale prende vita; viene risparmiato spazio disco (prima impiegato dal notevole invio di documentazione tramite e-mail) ed essendo infine SharePoint Server 2007 utilizzabile via browser, la connessione al portale è garantita anche fuori sede (i.e. nei cantieri).

Una volta verificate le potenzialità di SharePoint Server 2007 quale prodotto aperto, flessibile e integrabile (con altre soluzioni e sistemi Microsoft e con soluzioni di gestione documentale di terze parti), Edison ha deciso di investire sul prodotto anche per il futuro. È stata così acquisita una nuova infrastruttura server per garantire, nei mesi e negli anni a venire, la scalabilità di SharePoint Server 2007.

L'infrastruttura è stata progettata e realizzata a regola d'arte, in grado di scalare sia dal punto di vista hardware che software. Su richiesta dell'outsourcer di Edison è stata richiesta a Microsoft una certificazione denominata "sustainability review" che è stata passata a pieni voti. Questo garantisce all'outsourcer il supporto di Microsoft in caso di problemi.

#### BOARD OF DIRECTORS (BOD)

Uno degli esempi possibili di applicativi portati su SharePoint Server 2007 si trova nel portale del Board, ossia nel sistema di gestione della documentazione degli organi direttivi di Edison. Il portale, cui si accede tramite username e password, gestisce i documenti degli incontri del Board, le convocazioni e ogni informazione che riguarda i meeting, garantendo la massima sicurezza e riservatezza.

L'esperienza precedentemente maturata presso il cliente Edipower ha consentito a Microsys di presentarsi a Edison con una expertise calata nel mondo delle Utility.

Il mercato dell'approvvigionamento di energia (ma anche gas, acqua...) è particolarmente effervescente, nel nostro Paese, ma reclama fornitori di tecnologia competenti, in grado di rispondere con le giuste soluzioni a necessità che non sono paragonabili a quelle esistenti in altri mercati. Microsys si propone, con i propri professionisti e le proprie conoscenze sulle soluzioni Microsoft, come partner di riferimento anche per chi opera in questo mercato.

### PROFILO | EDISON

**FINANCE** 

Edison è uno dei principali protagonisti del mercato italiano dell'energia; è impegnata nell'approvvigionamento, produzione e commercializzazione di elettricità e di gas naturale.

I suoi numeri: 12,1 GW di potenza installata, 68 centrali idroelettriche, 27 centrali termoelettriche, 28 campi eolici, 35,5 miliardi di mc equivalenti di riserve di gas, 82 titoli minerari (gas e olio), 2 centri stoccaggio gas. Conta 2.961 dipendenti, un utile netto di 346 milioni di euro. L'azienda vende energia elettrica al mercato libero, alla Borsa Elettrica, al GRTN (CIP 6) e ai clienti captive. Edison fornisce inoltre gas a centrali termoelettriche, clienti industriali, clienti residenziali, società distributrici, in Italia ed all'estero.



MANUFACTURING COMMERCIAL

**SERVICES**