

# Analisi e ottimizzazione dei processi di

## ESSEPi energy



## Stato 1: Problemi e Criticità

Da quale situazione partiva ESSEPi energy?

- Procedure manuali per la gestione degli interventi
- Lavorare fino a tardi per gestire i dati post-intervento
- Perdita di tempo per caricare i dati sui portali regionali

## Stato 2: Processi Ottimizzati

Cosa abbiamo ottenuto dopo 1 mese?

Grazie all'analisi e all'ottimizzazione dei processi, ESSEPi energy è riuscita a risolvere tutte le criticità.

I benefici immediati sono stati:

- Utilizzo di strumenti su misura per la gestione degli interventi
- 90% di tempo in meno per registrare i dati post-intervento
- 80% di tempo in meno per caricare i dati sul portale della regione

**Periodo di Tempo:** 1 mese

*“Ho parlato con le persone che hanno realizzato questi strumenti e mi sembrava di parlare con un collega.*

*Mi sono reso conto che vivevano da anni queste situazioni e che creavano soluzioni specifiche proprio per il mio business”*

**Stefano Prada – Titolare di ESSEPi energy**

## **LO SVILUPPO DEL PROGETTO**

Come le grandi aziende della Silicon Valley **Essepi** è nata in un piccolo ufficio di Legnano dove il titolare Stefano Prada, dopo aver maturato grande esperienza in una multinazionale del settore, ha deciso di intraprendere un percorso imprenditoriale.

Con questo spirito nasce Essepi Energy, un'azienda che svolge attività di **manutenzione e riparazione ad impianti termici** nel Legnanese.

Inizialmente un'azienda a conduzione familiare, che con il tempo ha saputo crescere in modo importante e oggi conta più di 12 dipendenti.

Stefano Prada, titolare di Essepi, sottolinea il ruolo fondamentale del nuovo progetto gestionale all'interno dell'azienda:

*“Ci siamo conosciuti più di 10 anni fa, quando l'azienda Essepi era agli albori con soli 2 dipendenti, ma con grandi prospettive future.*

*Come in ogni startup all'inizio gli strumenti tecnologici scarseggiavano e **le procedure manuali occupavano una parte importante della giornata.***

*Il lavoro fortunatamente cresceva e **crescevano anche le burocrazie a cui stare dietro.***

*Avrei di gran lunga preferito dedicare tempo alla formazione dei nuovi tecnici da assumere, invece di **sprecare parte delle mie serate per caricare i dati nei portali regionali.***

*Era necessario un aiuto per investire meglio il mio tempo.*

*Ho capito che alcuni processi potevano essere ottimizzati e questo mi avrebbe fatto **guadagnare tempo prezioso, da investire nella crescita della mia azienda.***

*Il primo punto era quello di non dover rimaneggiare più volte le stesse informazioni.*

*Ho pensato: "se finisco alle 8:00 di sera un intervento, voglio andare a casa da mia moglie, e non mettermi al pc per sistemare la burocrazia!"*

*Avevo già visto la soluzione di BitAgorà presso alcuni colleghi imprenditori e mi aveva parecchio incuriosito soprattutto **l'innovativa App che permetteva di chiudere gli interventi direttamente dal cliente.***

*Questa App guariva esattamente quel "mal di pancia" che mi ha portato a cercare una soluzione.*

*Ho scelto la soluzione di BitAgorà principalmente per 3 motivi:*

- 1) Ho parlato con colleghi imprenditori che già lavoravano con loro ed ho ricevuto **buone referenze.***
- 2) Erano gli unici ad offrire una soluzione così innovativa come l'App, che mi ha subito conquistato per la sua **facilità d'uso.***

3) *Ho parlato con le persone che hanno realizzato questi strumenti e **mi sembrava di parlare con un collega.***

*L'estrema competenza anche per quanto riguarda le specifiche normative regionali, mi ha fatto comprendere che vivevano da anni queste situazioni e che **creavano soluzioni specifiche proprio per il mio business.***

*Mi sono affidato a loro iniziando subito ad utilizzare il software gestionale e soprattutto l'App mobile.*

***Più prendevamo dimestichezza con lo strumento e più i processi venivano effettivamente ottimizzati:** prima la gestione appuntamenti ed interventi, poi i contratti, il magazzino ed infine la fatturazione.*

*L'azienda oggi è cresciuta del 1000%, sia in termini di dipendenti che di fatturato.*

*Essere riuscito a **ottimizzare i processi e liberare così il tempo da dedicare al mio progetto imprenditoriale,** mi ha permesso di far crescere la mia azienda.*

*Nel corso degli anni abbiamo decuplicato il parco clienti, i contratti, i dipendenti e il fatturato.*

*Una mole di dati oggi ingestibile senza **uno strumento così specifico.***

*Abbiamo completamente **eliminato la fase di stampa e preparazione dei giri dei tecnici su carta.***

*I tecnici possono partire da casa per andare a fare il primo intervento del mattino, o tornano a casa dopo l'ultimo intervento della sera.*

***Abbiamo ridotto del 90% il tempo di registrazione dei dati post-intervento e ridotto dell'80% il tempo di caricamento di questi stessi dati sul portale della regione.***

*Vi ho raccontato l'evoluzione dell'azienda in 10 anni e chiaramente non tutto il merito della crescita deriva dal software.*

*Ma sia io che mia moglie ricordiamo bene le prime sere, quando **finivo un intervento alle 8:00 e alle 8:30 ero già a casa.***

*Questo risultato è stato praticamente immediato con l'uso dell'App.*

*Oggi sono un papà di due figli e anche molti dei miei tecnici hanno figli.*

*Se torniamo a casa mezzora prima la sera grazie alla tecnologia, direi che già questo è un grande risultato, non solo per il business, ma soprattutto per la vita delle persone!"*