

P.O.R. Campania 2007-2013

Obiettivo Operativo 5.2

**Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.**

ALLEGATO N. 5

SCHEDA TECNICA DA ALLEGARE ALLA DOMANDA

A) - DATI SULL'IMPRESA RICHIEDENTE

A1) - Denominazione

A2) - Forma giuridica

A3) - Codice Fiscale **Partita IVA**

A4) - Sede legale
Comune Provincia CAP

Via e n. civico

A5) - Telefono **Fax** **E-mail**

A6) - Legale Rappresentante
Cognome Nome Qualifica

A7) - Atto costitutivo ⁽¹⁾
Estremi Scadenza

A8) - Capitale sociale ⁽¹⁾ di cui versato

A9) - Iscrizione al Registro delle Imprese
Di Al n° Dal

A10) - Iscrizione all'INPS
Ufficio di Dal Settore

A11) - Categoria di impresa ⁽²⁾
Periodo di riferimento Effettivi ULA Fatturato Totale di bilancio

A12) - Incaricato dell'impresa per la pratica
Sig. Tel. Fax

A13) - Indirizzo cui inviare la corrispondenza
Comune Provincia CAP

Via e n. civico

(1) Solo per le società ed i consorzi;

(2) Tutti i dati devono riguardare l'ultimo esercizio contabile chiuso e sono calcolati su base annua. Per le imprese di costituzione recente i cui conti non sono stati ancora chiusi, i dati sono stimati in buona fede ad esercizio in corso.

P.O.R. Campania 2007-2013
Obiettivo Operativo 5.2
Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.

B) – DATI SUL PROGRAMMA DI INVESTIMENTI

B1) – Ubicazione dell'unità locale oggetto dell'investimento:

CARINARO (CE) _____

Comune **CARINARO** Provincia **CE** CAP **81032**
 Via e n° civico **ZONA INDUSTRIALE ASI (EX ZONA INDESIT)** Telefono **081.502.69.59** Fax **081.277.04.73**

B2) – Tipologia del programma di investimenti

Progetto di innovazione organizzativa, dei processi di vendita e logistica tramite l'implementazione di soluzioni Hardware e software

B3) – Date effettive o previste relative al programma:

B3.1) – Data (gg/mm/aaaa) di avvio a realizzazione del programma

06/08/2009

B3.2) – Data (gg/mm/aaaa) di ultimazione del programma

31/07/2010

B4) – Spese del programma (al netto dell'IVA) a fronte delle quali si richiedono le agevolazioni

Voci di spesa	Spese dirette	Importo in migliaia di Euro
A	Progettazione, direzione lavori, piano marketing,accessorie	21,0
B	Impianti	37,7
C	Macchinari, attrezzature e strumenti	53,5
D	Immobilizzazioni immateriali	33,9
TOTALE		146,1

C) – ELEMENTI PER IL CALCOLO DEL VALORE TECNICO DEL PROGETTO

C1) – **Caratteristiche innovative e qualitative del progetto, sia ai fini dell'incremento di efficienza della macchina gestionale, sia in funzione del completamento/ potenziamento di infrastrutture ICT già esistenti :**

Negli ultimi anni la distribuzione organizzata, non solo nella nostra regione ma anche in contesti nazionali ed europei, si è notevolmente sviluppata in considerazione delle mutazioni che il mercato subisce nel tempo. La conseguente nascita di aggregazioni come i consorzi e i gruppi di acquisto ha modificato i rapporti tra i distributori e l'industria primaria ed ha trasformato i tradizionali canali di vendita facendo nascere nuove realtà e metodologie distributive .

E' diventato quindi fondamentale, per gli operatori di questo settore e quindi anche per la BAVA S.r.l., sempre attenta ai cambiamenti del mercato, seguire tali evoluzioni. Evoluzioni, queste ultime, rese necessarie per competere con la grande distribuzione ed aumentare quindi non solo l'efficienza e la qualità dei servizi offerti alla clientela attuale, ma aumentare anche la propria quota di mercato.

**Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.**

In conseguenza di ciò, la BAVA S.r.l. ha in progetto una espansione commerciale non attuabile con l'attuale organizzazione per evidenti attuali limitazioni logistiche/organizzative (limitate dimensioni del deposito, obsolescenza dell'infrastruttura tecnologica, mancanza di alcuni strumenti indispensabili per gestire la fase di espansione, ecc.).

Il progetto dell'azienda proponente prevede il trasferimento in una nuova sede molto più ampia dell'attuale, dislocata su 2 piani e localizzata nel Comune di Carinaro (NA) in una posizione logisticamente più vantaggiosa. In tale nuova sede operativa, il piano terra sarà dedicato al deposito merce e al settore vendita e il piano superiore sarà dedicato ai settori direzionali, commerciali ed amministrativi.

Il programma presentato e promosso dalla BAVA S.r.l. ha l'obiettivo di rivisitare i tradizionali canali di vendita affiancandoli a nuove e moderne metodologie distributive, incrementando i fatturati e la marginalità grazie ad una maggiore efficienza, il tutto attraverso l'implementazione di innovative soluzioni informatiche e di comunicazioni rese possibili dalle moderne e nuove tecnologie dell'informazione.

I processi interessati a questa revisione sono due: quelli della *vendita* e della organizzazione, processi ritenuti fondamentali per una moderna gestione aziendale e pertanto ritenuti idonei per una innovazione che incrementi la competitività dell'azienda.

Per rendere più efficiente l'organizzazione aziendale saranno riorganizzati o implementati i seguenti aspetti:

- una riorganizzazione del deposito merci e della logistica, prevedendo un sistema di ubicazione dei prodotti con implementazione di itinerari e corsie per facilitare i prelievi merce da ordini, nonché di controllo delle giacenze e del sottoscorta, totalmente gestito dal software gestionale aziendale;
- una nuova organizzazione dell'attività di carico merce, preparazione ordini, vendita, inventario magazzino e verifica prodotti grazie all'utilizzo della tecnologia wireless e dei dispositivi palmari;
- riorganizzazione del settore direzionale, commerciale e amministrativo con il rinnovo delle postazioni di lavoro e dispositivi collegati;
- sostituzione del server per la gestione aziendale in previsione di soddisfare le attuali e future implementazioni previste;
- implementazione dell'attuale software gestionale con ulteriori personalizzazioni tese a migliorare il controllo di gestione sia amministrativo che commerciale e nonché integrare la nuova gestione e-commerce;
- attivazione di un sito web e-commerce rivolto alla propria clientela e collaboratori di vendita predisposto in particolar modo per l'invio ordini, la consultazione cataloghi prodotti, la consultazione estratti conto, la stampa documenti fiscali, gli acquisti on line ecc., il tutto integrato con il server gestionale aziendale;
- inserimento in azienda di nuovi dipendenti con mansioni espressamente rivolte

all'utilizzo degli strumenti informatici;

- Impianto antifurto a doppia tecnologia con sistema di videocontrollo

a)azioni specifiche da svolgere, con particolare riguardo alle modalità organizzative e gestionali :

Le azioni specifiche da effettuare da parte della BAVA S.r.l., per implementare all'interno dell'azienda stesa il programma teso ad innovare l'intera organizzazione aziendale e a rivisitare i tradizionali canali di vendita affiancandoli a nuove e moderne metodologie distributive (tramite le nuove tecnologie dell'informazione), al fine di venire incontro alle esigenze del mercato e alla continua ricerca di quella competitività necessaria per la crescita continua aziendale, possono essere così descritte:

- l'installazione di un nuovo impianto elettrico e di cablaggio rete LAN e WIRELESS di ultima tecnologia e conforme con tutti le attuali normative sulla sicurezza;
- attivazione di un sistema di radiofrequenza nel deposito con copertura in particolare del settore vendita e carico/scarico merce, il tutto al fine di rendere la logistica di magazzino un vero e forte motore per l'azienda BAVA S.r.l. e non un ostacolo alla crescita aziendale. Infatti, in una azienda come la bava S.r.l., che si occupa della distribuzione di un elevatissimo numero di prodotti (l'azienda fattura circa 20.000.000,00 di euro all'anno), il ruolo della logistica è di fondamentale importanza. Di tale aspetto il management aziendale ne ha tenuto conto nella progettazione del presente intervento. Infatti, l'area della logistica insieme a quella della gestione e amministrazione aziendale è senza alcun dubbio quella più interessata alla maggiore innovazione del progetto, ed è strettamente legata alle implementazioni nell'area vendite. Infatti, l'incremento delle vendite attuali e prospettate dall'azienda in conseguenza della realizzazione di tale progetto, se non è supportato da un sistema logistico adeguato, rischia di vanificare tutti gli sforzi compiuti. Per tale motivo si è voluta dedicare una particolare attenzione a questo aspetto che prevede una sostanziale trasformazione organizzativa rispetto alla situazione attuale. L'obiettivo che la proprietà vuole raggiungere è quello di aumentare sensibilmente sia la produttività (fino al 20% in più rispetto alle performance attuali) che la qualità nella fase di preparazione dei prodotti (ridurre fino ad eliminare le inversioni di articoli).
- Nuova infrastruttura ICT per la gestione amministrativa e contabile dell'azienda;
- Funzione di archiviazione ottica documentale per migliorare gestione dei documenti cartacei e la ricerca degli stessi;
- interfacciamento con l'attuale software house fornitrice del programma gestionale aziendale per la realizzazione delle implementazioni e nuove personalizzazioni previste;
- attivazione portale WEB - e-commerce per l'introduzione di un nuovo moderno canale di vendita;
- incontri con i responsabili delle vendite e dei collaboratori commerciali esterni per raccogliere tutte le esigenze e suggerimenti da trasferire alla software house, in merito alla

**Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.**

realizzazione delle funzionalità da attivare nel sito web.

- Realizzazione di un nuovo impianto di allarme altamente innovativo a doppia tecnologia, accompagnato da un sistema di videocontrollo con telecamere e videoregistratore digitale con collegamento via web

b) gli interventi da realizzare potenzieranno le attività della filiera produttiva (impianti di trasformazione, punti vendita aziendali, introduzione e/o sviluppo dell' e-commerce)

Il progetto promosso dalla BAVA S.r.l. che riguarda l'innovazione della logistica di magazzino, l'innovazione organizzativa gestionale e amministrativa e infine l'innovazione tesa a rivisitare i tradizionali canali di vendita affiancandoli a nuove e moderne metodologie distributive (e-commerce), certamente consentirà di potenziare le attività della filiera produttiva aziendale. In particolare saranno previsti i potenziamenti delle attività aziendali nei seguenti aspetti:

- apertura di 2 nuovi punti vendita diretti che amplieranno la presenza geografica nell'area Napoli e provincia, collegati al sistema gestionale aziendale;
- incremento e fidelizzazione della clientela grazie al sito web che prevedrà un'area riservata per la gestione ordini, con la possibilità di visionare tutte le posizioni contabili (fatture, scaduto, estratti conto, pagamenti ecc.) e stampare i documenti fiscali, il tutto integrato con il database gestionale;
- incremento dell'efficienza produttiva tramite l'automazione della logistica di magazzino;
- ottimizzazione degli altri rapporti commerciali, sempre grazie all'utilizzo del sito web, perché sarà predisposto per eventuali integrazioni con fornitori, collaboratori esterni, partner commerciali ecc.,
- monitoraggio del deposito e dei punti vendita grazie all'attivazione di un sistema di telecontrollo via internet, mediante telecamere digitali e sw di videocontrollo.
-

c) il progetto è a completamento/potenziamento di infrastrutture di Information & Communication Technology già esistenti:

Il programma in oggetto della BAVA S.r.l., che tende a sfruttare le innovazioni organizzative e del processo di vendita tramite l'utilizzo delle nuove tecnologie dell'informazione, andrà da un lato ad integrare con applicazioni specifiche l'attuale Sistema Informativo Aziendale (SIA) e dall'altro rinnovare l'intera l'infrastruttura ICT dedita sia alla organizzazione e controllo amministrativo e gestionale che all'organizzazione commerciale. Solo attraverso tale intervento l'azienda sarà in grado di raggiungere i suoi risultati di vendita e soddisfare a pieno le sue potenzialità e le esigenze della clientela, sia attuale che potenziale. Pertanto, l'infrastruttura ICT esistente in l'azienda sarà ampliata e potenziata nei seguenti aspetti:

- acquisto di un nuovo server per la gestione aziendale;
- acquisto di nuove postazioni di lavoro e dispositivi;
- acquisto di un pc server per gestire l'interfacciamento dei collegamenti esterni (utenti internet per collegamenti al sito web) con il server gestionale;

**Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.**

- acquisto di nuovi palmari in radiofrequenza con lettore barcode integrato;
- acquisto di un sistema firewall hw e sw, per garantire la sicurezza informatica dei dati;
- acquisto di dispositivi per la gestione a distanza dei punti vendita;
- acquisto di telecamere digitali e dispositivi per la gestione sistema di telecontrollo via internet.

d) il progetto prevede il miglioramento dell'organizzazione aziendale (riduzione della sottoccupazione aziendale, riconversione e/o incremento occupazionale, ecc.) e della sicurezza sui luoghi di lavoro :

Il programma della BAVA S.r.l., come detto, ha l'obiettivo di apportare in azienda una innovazione organizzazione e di processo, con conseguenze naturalmente anche sul prodotto, tramite l'implementazione delle nuove tecnologie dell'informazione (ICT). Tali innovazioni si ritengono necessarie sia per gestire la continua crescita che sta caratterizzando il trend aziendale negli ultimi anni, che per permettere all'azienda stessa di migliorare la sua organizzazione interna ed esterna. In conseguenza di ciò, l'effetto finale, una volta a regime tutti i fattori produttivi interessati, sarà quello di incrementare sensibilmente e significativamente l'efficienza dell'intera macchina gestionale dell'azienda.

Per raggiungere le suddette aspettative della proprietà e sfruttare al massimo gli investimenti preventivati, il programma aziendale prevede l'incremento della forza lavoro per acquisire le competenze tecniche e professionali necessarie per la gestione delle seguenti aree:

- gestione della logistica di magazzino mediante l'infrastruttura della radio frequenza e della suddivisione del magazzino in itinerari e corsie per facilitare i prelievi ed i carichi, il tutto integrato con il software gestionale aziendale;
- nuova gestione e-commerce/portale per la gestione ottimale di tale nuovo canale di vendita e nuovo canale per la raccolta ordini e invio dati agli agenti;
- nuovi agenti di vendita per aumentare la capillarità della rete e sfruttare la nuova e maggiore potenzialità aziendale;

Infine, per ciò che riguarda l'aspetto della sicurezza sui luoghi di lavoro, la BAVA S.r.l. ha sempre avuto e voluto dedicare particolare attenzione alla sicurezza nella propria azienda. Difatti, l'azienda ha sempre adempiuto correttamente e con coscienza agli obblighi previsti dalla normativa vigente in merito all'adeguamento alla legge 46/90 e 626/94. Nel proseguire su tale politica, al momento della progettazione del presente d'investimento il management aziendale ha tenuto conto dell'aspetto della sicurezza sui luoghi di lavoro preventivando l'adeguamento alla normativa D.Lgs 81/2008.

Inoltre, in merito a tale aspetto, gran parte degli investimenti previsti precedono soluzioni per la sicurezza sui luoghi di lavoro, basti pensare al progetto logistica mediante radio frequenza. Con esso gli operatori di magazzino, dotati di un terminale radio vocale con cuffie e microfono, lavorano in maniera veloce e sicura con mani ed occhi liberi (minori possibilità di distrazione e maggiore sicurezza sul lavoro), utilizzando soltanto un apparato leggero e indossabile.

(ampliare lo spazio quanto necessario)

**P.O.R. Campania 2007-2013
Obiettivo Operativo 5.2**

**Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.**

C2) – Incidenza sulla qualificazione del prodotto/servizio con un relativo aumento della competitività sul mercato

Il settore in cui opera l'azienda BAVA S.r.l., commercio all'ingrosso di detersivi e altri prodotti per la pulizia, è caratterizzato da una specializzazione delle attività sia per il tipo di assortimento offerto che per le modalità organizzativa dell'impresa. Secondo uno studio di settore (fonte: agenzia delle entrate), l'attività dell'azienda proponente, rientrando nella casistica "*ingrossi con vendita prevalentemente sul territorio operanti principalmente nel comparto della detergenza*", ha una numerosità nazionale di n. 428. La clientela principale è rappresentata da commercianti al dettaglio (52% dei ricavi), utilizzatori professionali e imprese di servizi (28%), strutture ricettive (38%), commercianti all'ingrosso (36%), enti pubblici privati e comunità (25%). Si tratta pertanto di un settore con una numerosità di concorrenti nel suo complesso non molto elevata, ma il cui fattore principale per la crescita sul territorio e lo sviluppo è rappresentato dal prezzo e dall'organizzazione che accompagna tutta la fase del processo di vendita, dati gli enormi volumi registrati che garantiscono sconti o premi annuali dalle aziende di produzioni fornitrici.

Attraverso il programma preventivato in tale sede, la BAVA S.r.l., intende puntare, pertanto, sulla qualità del servizio attraverso una riorganizzazione aziendale e commerciale, che da un lato consente di soddisfare le richieste del mercato e dall'altro incrementare l'immagine aziendale con i servizi innovativi offerti alla clientela.

A fronte di quanto detto, si ritiene che è previsto un conseguente aumento della competitività per le seguenti motivazioni:

- una maggiore efficienza e redditività del personale aziendale grazie alla nuova organizzazione, con conseguente miglioramento della gestione dei clienti e fornitori;
- incremento della già buona fidelizzazione della clientela grazie anche ai nuovi servizi offerti dal sito web e-commerce, che offrirà tutte le informazioni occorrenti on line in tempo reale;
- maggiore diffusione del marchio aziendale legato ai punti vendita al dettaglio, grazie a una migliore organizzazione e all'apertura di nuovi negozi diretti;
- maggiore presenza e aggressività sul mercato grazie all'incremento e riorganizzazione e all'applicazione di nuove campagne di offerte e promozioni sui prodotti distribuiti.

a) il progetto prevede la realizzazione di nuovi prodotti e/o la diversificazione di alcuni altri e/o la certificazione di qualità delle produzioni/servizi aziendali :

Il progetto presentato dalla BAVA S.r.l., oltre che a prevedere di realizzare significative innovazioni organizzative e di processo tramite le nuove tecnologie dell'informazione, come descritto (Logistica - picking radio vocale, potenziamento e-commerce, nuova organizzazione amministrativa, gestionale e commerciale con innovativa infrastruttura ICT ed Automazione della forza vendite con palmari), prevede che l'intera fase del processo aziendale, che va dall'approvvigionamento dei prodotti alla vendita degli stessi alla clientela attraverso i canali tradizionali e quelli innovativi, sia certificato attraverso l'acquisizione e l'implementazione della certificazione di qualità secondo la norma UNI EN ISO 9001:2008.

Tale impegno sta a sottolineare l'attenzione della proprietà aziendale alle evoluzioni del mercato

di riferimento e all'esigenza di dotare l'intera struttura di una procedura tagliata su misura per un controllo dei processi aziendali.

b) Incremento percentuale del Valore Aggiunto aziendale atteso con gli interventi cofinanziati a regime :

L'incremento percentuale del Valore Aggiunto aziendale previsto, quest'ultimo inteso come differenza tra i ricavi di vendita e la somma delle materie prime, dei servizi utilizzati e degli ammortamenti, una volta che tutti i fattori produttivi siano regime, tenendo in considerazione le argomentazioni esposte nella presente scheda tecnica e nel business plan allegato e quindi la portanza dell'intervento programmato dalla proprietà attraverso l'utilizzo delle nuove tecnologie, è stimato in circa il 15% dello stesso registrato prima della realizzazione di tale investimento.

c) Sostenibilità economica, deducibile dal rapporto fra costo totale del progetto e fatturato annuo aziendale :

La copertura finanziaria dell'investimento promosso dalla BAVA S.r.l., pari ad euro 146.176,00 verrà assicurata da una parte da poste patrimoniali preesistenti o da flussi di cassa derivanti dalla gestione finanziaria corrente dell'azienda e dall'altra dal finanziamento/contributo pubblico previsto dal bando in oggetto, per una misura pari al 50% dell'investimento complessivo al netto dell'iva.

Come si evince dai bilanci allegati alla presente richiesta, la sostenibilità economica dell'investimento suddetto è chiaramente ed abbondantemente garantita dalla disponibilità di mezzi propri della società proponente nella misura al meno pari al 50% della spesa ammissibile. Mezzi di cui la società ne dispone ampiamente data la consistenza patrimoniale della stessa, da cui deriva un margine di struttura positivo, dal livello di fatturato raggiunto, e dall'andamento della gestione corrente dell'azienda. Il rapporto tra il costo totale del progetto ed il fatturato annuo aziendale (2008) è pari a 0,73%

d) Sostenibilità ambientale, in presenza di interventi e/o macchinari che consentono di ridurre le emissioni in atmosfera ovvero di migliorare la gestione dei rifiuti aziendali :

Per quanto riguarda l'aspetto della sostenibilità ambientale, per esso è sempre stato tenuto in considerazione dall'azienda BAVA S.r.l. Tale considerazione è misurata anche dalla progettazione di tale intervento che prevede l'implementazione di un innovativo software per l'archiviazione ottica dei documenti aziendali, che consentirà di ridurre notevolmente il numero di documenti cartacei, con un notevole minor impatto ambientale e con effetti positivi per la sostenibilità ambientale.

Inoltre, tutti i componenti Hardware inseriti nel progetto implementano una soluzione a risparmio energetico, con evidenti effetti positivi sulla sostenibilità ambientale.

(ampliare lo spazio quanto necessario)

C3) - Rilevanza della componente giovanile e femminile

a) Età del richiedente (impresa individuale) - Età media dei soci (per Società di persone) - Età dell'Amministratore unico ovvero media dei componenti il consiglio di amministrazione (per Società di capitali):

P.O.R. Campania 2007-2013

Obiettivo Operativo 5.2

**Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.**

Socio BAVA GIOVANNI, nato il 05/05/1973
Socio SALVATI PASQUALE, nato il 20/08/1978

Età media dei soci (Società di Capitali): **36 anni**

b) Sesso del richiedente (impresa individuale), Sesso prevalente dei soci (per Società di persone), dell'Amministratore Unico ovvero prevalente fra i componenti del consiglio di amministrazione (per Società di capitali)

Socio BAVA GIOVANNI, nato il 05/05/1973
Socio SALVATI PASQUALE, nato il 20/08/1978

Sesso prevalente dei soci del richiedente (Società di Capitale): **Maschio**

(ampliare lo spazio quanto necessario)

P.O.R. Campania 2007-2013
Obiettivo Operativo 5.2
Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.

D) - Allegato Tecnico		
Spese agevolabili	Descrizione	(In k/euro)
A) PROGETTAZIONE		
Progettazione		0,00
Direzione dei lavori		0,00
Piano di marketing e accessorie	Elaborazione Piano di Marketing per la pianificazione della strategia a livello aziendale, certificazione di qualità ISO 9001:2008 e sicurezza sui luoghi di lavoro D.Lgs 81/2008	21,0
TOTALE A) PROGETTAZIONE		
TOTALE SPESE DI PROGETTAZIONE AMMISSIBILI		
B) IMPIANTI		
Elettrico	Realizzazione impianti di cablaggio rete ethernet e wireless per N. 30 punti di accesso , adeguamento imp. Elettrico e messa in opera e test	12,0
Telematico	Fornitura e posa in opera impianto antifurto e videocontrollo con predisposizione rete lan, comprensivo di N.1 videoregistratore digitale; N.12 telecamera a colore digitali; N.1 gruppo di continuità ; N.3 sirene autoalimentate da esterno; N.8 più N.4 rilevatori; N.1 sirena per interni; N.1 centrale; N.2 tastiere ed accessori per canalizzazioni predisposizione rete LAN	25,7
TOTALE B) IMPIANTI		37,7
C) MACCHINARI, ATTREZZATURE E STRUMENTI		
C.1) Macchinari		
N.2 SERVER IBM	Fornitura N.1 Server IBM iSeries per il controllo e la gestione dei moduli software, N.1 Server IBM xSeries	31,3
Macchinario 2		0,0
Macchinario 3		0,0
TOTALE MACCHINARI		31,3
C.2) Attrezzature		
N.2 Terminale palmare	Fornitura N.2 terminale palmare Datalogic mod.Pegaso	3,6
N.5 Access point	Fornitura N.5 Access point DLink	0,7
N.15 PC e monitor	Fornitura N.15 PC Lenovo mod.A57; N.15 Monitor LCD Acer 19" mod. 193 AWB	12,0

P.O.R. Campania 2007-2013

Obiettivo Operativo 5.2

**Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.**

N.1 Multifunzione	Fornitura N.1 multifunzione RICOH laser A3 monocr.	5,8
N.1 Switch	Fornitura di N.1 switch placet 24 porte	0,1
TOTALE ATTREZZATURE		22,2
C.3) Strumenti		
Strumento 1		0,00
Strumento 2		0,00
Strumento 3		0,00
TOTALE STRUMENTI		0,00
TOTALE C) MACCHINARI, ATTREZZATURE E STRUMENTI		53,5
D) IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI		
Programmi informatici	Realizzazione ed implementazione Portale WEB dinamico/e-commerce BtoB. In sintesi, trattasi di un innovativo approccio reso possibile dalle nuove tecnologie, che si basa sull'ingresso diretto dei clienti nelle attività dell'azienda grazie ad internet.	6,0
	N.1 software per la gestione terminale palmare	1,6
	N.1 software per l'archiviazione ottica Archivia Plus con N. 4 utenti	7,5
	N.15 software licenze Microsoft Office 2007; M.15 software antivirus MC-AFEE	10,0
Acquisizione tecnologia	Installazione, istruzione ed impostazione grafica del portale, del palmare, dell'archiviazione ottica e personalizzazione del software gestionale	7,0
	Installazione di N.1 Firewall Prassi hw e sw in ambiente linux	1,8
TOTALE D) IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI		33,9
TOTALE INVESTIMENTO		146,1

P.O.R. Campania 2007-2013
Obiettivo Operativo 5.2
Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.

Il sottoscritto BAVA GIOVANNI nato a NAPOLI il 05/05/1973, residente in NAPOLI (NA) via LE BUCOLICHE n° 89 Comune NAPOLI CAP 80126 Provincia NA, in qualità di legale rappresentante dell'impresa denominata:

BAVA S.r.l. forma giuridica SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA con sede legale in via VIALE MICHELANGELO n° 1 Comune CASAVATORE CAP 80020 Provincia (NA), Iscritta al registro delle imprese di NAPOLI con il n°647580 C.F. 07690700633 P.IVA 07690700633

DICHIARA

**ai sensi degli artt. 46 e 47 del D.P.R. n. 445 del 28/12/2000, consapevole delle
sanzioni penali, nel caso di dichiarazioni non veritiere e falsità negli atti,
richiamate dall'art. 76**

che tutte le notizie fornite nella presente Scheda tecnica, composta di n. 12 fogli, e nell'altra documentazione a corredo del modulo di domanda corrispondono a verità.

CASAVATORE (NA), 14/09/2009

IL LEGALE RAPPRESENTANTE⁽³⁾

BAVA S.R.L.

L'Amministratore

(3) Allegare copia di un documento di identità in corso di validità e sottoscritto, avendo cura che tale copia sia leggibile. In caso di cittadini extracomunitari occorre invece l'autenticazione da parte di un pubblico ufficiale (circostrizione, notaio o ambasciata).

**AGEVOLAZIONI DE MINIMIS EX REG. (CE) N. 1998/2006 PER
L'INNOVAZIONE ORGANIZZATIVA, DI PROCESSO E DI PRODOTTO,
MEDIANTE LE NUOVE TECNOLOGIE DELL'INFORMAZIONE (ICT)**

PO FESR CAMPANIA 2007-2013 – Obiettivo Operativo 5.2 attività sub B)

- RELAZIONE TECNICO-ECONOMICA -

Premessa

La BAVA S.r.l., come già descritto nella documentazione a supporto della richiesta del finanziamento in oggetto, rappresenta una giovane e dinamica realtà imprenditoriale operante nel comparto del commercio di saponi, detersivi e altri prodotti per la pulizia. I punti di forza di tale compagine sono sempre stati, fin dalla nascita, la qualità, la competenza e la professionalità. Fattori, quest'ultimi, che gli hanno consentito di raggiungere risultati lusinghieri come si evince dai dati di bilancio allegati.

L'azienda, spinta dai risultati raggiunti e dalla volontà di migliorare l'efficienza aziendale, ha in progetto una espansione commerciale non attuabile con l'attuale organizzazione per evidenti limitazioni logistiche/organizzative (limitate dimensioni del deposito, obsolescenza dell'infrastruttura tecnologica, mancanza di alcuni strumenti indispensabili per gestire la fase di espansione ecc.). La nuova location, più funzionale agli obiettivi dell'azienda, sarà l'unità locale oggetto del programma d'investimento presentato in risposta al suddetto bando regionale.

La crescita e il successo avuto dalla BAVA S.r.l. fino a oggi, è dovuto essenzialmente, non solo all'esperienza acquisita sul mercato e alla abilità imprenditoriale di chiudere contratti vantaggiosi con la propria clientela, ma anche all'attenzione mostrata dalla stessa azienda nei confronti delle dinamiche del mercato e delle soluzioni che le nuove tecnologie, in termini di *Information e Communication Technology (ICT)*, riescano ad assicurare non solo in tema di innovazione di prodotto e/o di processo, ma anche nella reingegnerizzazione dei processi organizzativi interni ed inter-aziendali.

Pertanto, proprio in considerazione di questo approccio che la proprietà ha nei confronti del mercato e delle opportunità che le nuove tecnologie possono offrire per essere sempre competitivi in un mercato in continua evoluzione, essa è





Viale Michelangelo, 1
Casavatore (NA) 80020
Fax.: 081 738 08 93
Tel.: 081 738 53 10
ms@bavacrl.it

intenzionata a sfruttare la possibilità offerta dal bando indicato in oggetto, tenuto conto dei vantaggi che da esso possono derivare in termini di competitività.

A tale scopo, la presente relazione tecnico-economica che accompagna il progetto è tesa ad illustrare gli obiettivi principali della soluzione prospettata, le caratteristiche tecniche dei prodotti hardware e software individuati, i costi di realizzazione e le finalità perseguite e i benefici previsti e/o attesi.

In tale relazione, pertanto, verrà dettagliato il modo in cui il progetto presentato dall'azienda, in risposta al bando, intende utilizzare ai fini dell'innovazione organizzativa, di processo di vendita e di logistica, gli investimenti previsti, per accrescere la capacità della stessa azienda di utilizzare in modo ottimale le nuove tecnologie dell'informazione al fine di ottenere un miglioramento dell'efficienza della macchina gestionale nel suo complesso.



Viale Michelangelo, 1
Casavatore (NA) 80020
Fax: 081 738 08 93
Tel.: 081 738 53 10
info@bava.it

TITOLO DEL PROGETTO

Innovazione organizzativa, dei processi di vendita e logistica tramite l'implementazione di soluzioni Hardware e Software

SOGGETTO RICHIEDENTE

La BAVA S.r.l. è una società costituita nel 2000, operante nel settore della distribuzione (commercio all'ingrosso) di saponi, detersivi e altri prodotti per la pulizia. Essa, attraverso la gestione di punti vendita diretti, svolge anche la vendita al dettaglio di prodotti suddetti. Tuttavia, il programma d'investimento promosso in tale sede riguarda esclusivamente il core business dell'azienda, rappresentato dalla distribuzione dei saponi, detersivi e altri prodotti per la pulizia alle seguenti tipologie di clientela: commercianti al dettaglio, utilizzatori professionali e imprese di servizi, strutture ricettive, commercianti all'ingrosso, enti pubblici privati e comunità.

Dall'inizio della sua attività, la qualità, la competenza e la professionalità sono stati i punti di forza che La BAVA S.r.l. ha acquisito nella distribuzione all'ingrosso non solo a Napoli e provincia, ma anche in tutto il territorio regionale.

L'azienda, nello svolgimento della sua attività è sempre stata attenta nel soddisfare le esigenze dei clienti e del mercato, è distributore dei più importanti marchi nazionali e internazionali nel settore della detergenza, con esclusive di zona.

Nel proseguimento della sua strategia commerciale e di vendita, l'azienda ha messo a disposizione della clientela anche un punto vendita al dettaglio a Napoli (NA) che, oltre a proporre detersivi per la casa e per l'igiene personale, articoli di profumeria e cosmetica, articoli per la casa in plastica, articoli monouso e tanto altro ancora, propone anche prodotti di genere alimentare di prima linea.

Pertanto la BAVA S.r.l., è una giovane azienda che già ha raggiunto risultati lusinghieri come si evince dai bilanci allegati alla presente richiesta, che vuole stare al passo con i tempi e da qui l'esigenza innovarsi continuamente, attraverso l'utilizzo delle nuove tecnologie, al fine di raggiungere risultati più lusinghieri attraverso una maggiore efficienza complessiva dell'azienda.

Punto di partenza per crescere e sviluppare la propria attività è la decisione di trasferire la sede operativa della società da Casavatore (NA) a Carinaro (CE), nella zona industriale ASI. Tale trasferimento è dovuto alla necessità dell'azienda di dotarsi di una nuova e moderna struttura che possa accompagnare l'azienda nella



Viale Michelangelo, 1
Casavatore (NA) 80020
Fax: 081 738 08 93
Tel: 081 738 53 10
info@bava.it

sua espansione commerciale (spazi di per la logistica di magazzino e uffici direzionali, commerciali e amministrativi molto più ampi). Inoltre, tale nuova location, si trova in una posizione logisticamente favorevole per la vicinanza a collegamenti e ad arterie stradali primarie che facilitano i trasporti in entrata ed uscita.

Spinta dall'esigenza di dotarsi di nuove infrastrutture ICT per migliorare la gestione aziendale e implementare nuovi processi di vendita tramite le nuove tecnologie, la BAVA S.r.l. attraverso il presente progetto, vuole realizzare un progetto di innovazione organizzativa, dei processi di vendita e logistica, tramite l'implementazione dell'information & communication technology (ICT), che consenta alla stessa azienda di incrementare i fatturati e le conseguenti marginalità. Il tutto grazie ad una migliore efficienza della struttura di vendita nel suo complesso.

Inoltre, il piano di Marketing commissionato dalla stessa azienda per il presente progetto, avrà l'obiettivo di raccogliere le esperienze aziendali fino ad ora maturate e, tenendo conto di un mercato sempre più mutevole, definire e pianificare le nuove strategie di marketing da intraprendere. Il tutto per riuscire sempre a cogliere, nel miglior modo possibile, le nuove esigenze del mercato attuale e/o la conquista di quote in altri mercati.

ESIGENZE DEL SOGGETTO RICHIEDENTE

Come già descritto, per ciò che riguarda le esigenze espresse e individuate dall'azienda proponente l'investimento con una attenta analisi della situazione allo stato dell'arte, oltre chiaramente all'esigenza di trasferire l'unità produttiva in una nuova location più funzionale, moderna e con una posizione logisticamente vantaggiosa, si può affermare che l'infrastruttura ICT esistente attualmente in azienda non consente più alla stessa di stare al passo dei concorrenti e non permette di soddisfare le nuove esigenze sia dell'azienda che della clientela, esigenze queste ultime che nascono nel tempo con l'evoluzioni dei tempi e dei modi di vivere.

Su questo aspetto, che per altro si ritiene di fondamentale importanza, ci preme fare un importante chiarimento. Nel contesto economico di crisi in cui stiamo vivendo, in tutti i settori e a livello mondiale, l'innovazione, intesa come implementazione delle nuove tecnologie dell'informazione, viene vista come *strada principale per la competitività*. L'ICT, infatti, offre una chiave di lettura innovativa nella strategia d'impresa per garantire ad essa la possibilità di sviluppare l'innovazione tecnologica (di prodotto o di processo) con strumenti d'avanguardia, che fino a pochi anni fa erano impensabili, che le consentono innumerevoli vantaggi in termini di efficacia (raggiungimento degli obiettivi di business aziendale), di efficienza (migliore gestione delle attività operative-gestionali) e di controllo (monitoraggio dei risultati raggiunti). Inoltre, le potenzialità e le caratteristiche dell'*Information e Communication Technology* trovano i loro sbocchi naturali non solo nelle innovazioni di tipo tecnico, attraverso l'introduzione di nuovi prodotti o l'adozione di nuovi processi, ma anche in quelle di tipo gestionale che hanno un profondo impatto sui costi, tempi e modalità di svolgimento delle attività aziendali. La pianificazione aziendale centralizzata delle imprese lascia il posto a una gestione di impresa strategica di natura partecipativa ed ecco perché il flusso di informazioni all'interno dell'azienda, che in passato era di natura verticale, oggi avviene lungo linee orizzontali.

Tuttavia, non negando gli innumerevoli vantaggi che apportano alle aziende le nuove tecnologie dell'informazione, non occorre assolutamente cadere nell'errore che la competitività venga data dalla tecnologia, come invece si sente dire, ma dall'utilizzo che se ne fa della stessa. Difatti, una azienda, in generale, non diviene più competitiva acquistando di per se soluzioni hardware e software all'avanguardia. In tali casi, infatti, la tecnologia non porta a niente, anzi può essere pure un freno alla gestione aziendale nel suo complesso.



Invece, bisogna partire dall'analisi della propria attività e del proprio business e pensare, nel contesto così individuato, come e in che modo le soluzioni tecnologiche presenti sul mercato possano contribuire a migliorare le performance aziendali, cioè occorre andare ad individuare cosa "serve" realmente all'azienda quella tecnologia.

Partendo proprio da questo fondamentale approccio che la BAVA S.r.l. ha affrontato l'esigenza di innovarsi per accrescere la propria competitività e per migliorare l'efficienza della macchina gestionale. Si è partiti, pertanto, dapprima analizzando il modello di business dell'azienda e le esigenze aziendali rispetto allo stato dell'arte, e poi sono state individuate quelle tecnologie più appropriate e funzionali esistenti sul mercato per accrescere il livello di competitività della stessa azienda.

In definitiva, l'azienda ha analizzato il proprio modello di business ed ha individuato le proprie esigenze rispetto allo stato dell'arte. E in riferimento a tale stato sono emerse le seguenti esigenze:

- l'azienda non ha sviluppato un canale di distribuzione in Internet (e-commerce), alternativo ai canali di vendita tradizionali (telefono, fax, ordini/preventivi/offerte in formato cartaceo, cataloghi realizzati presso tipografie ecc.);
- non ha una forza vendite (agenti/rappresentanti) dotati di attrezzature elettroniche per una migliore e più efficiente gestione del cliente e degli ordini;
- scarsa logistica di magazzino con una gestione degli scarichi e carichi ordini e consegna ancorata a fogli mobili con evidenti perdite di tempo ed errori. Tale stato della logistica sicuramente frena e rappresenta uno ostacolo per la crescita di una azienda come la BAVA, che si occupa di distribuzione con un volume di fatturato che si aggira intorno ai 20.000.000,00 di euro;
- gestione documentale ancora cartacea, con svantaggi in termini di spazio da tenere a disposizione per l'archivio, di tempi lunghi per la ricerca di un documento e di sicurezza dei dati;
- gestione amministrativa, contabile e commerciale non dotata degli spazi e delle tecnologie sufficienti per una corretta gestione aziendale (mancanza di uffici direzionali adeguati, mancanza di ambienti adeguati e confortevoli per un lavoro di qualità, non adeguatezza dell'immagine aziendale);





Viale Michelangelo, 1
Casavatore (NA) 80020
Fax: 081 738 08 53
Tel.: 081 738 53 10
info@bavare.it

Pertanto, la BAVA S.r.l., considerate le suddette esigenze individuate, attraverso le soluzioni hardware e software e alle altre applicazioni preventivate nel presente progetto, ha intenzione di:

- ✓ consolidare la sua attuale quota di mercato, attraverso una innovativa politica di fidelizzazione della clientela;
- ✓ raggiungere nuovi canali, nuovi mercati di vendita e consolidare tali nuovi mercati, attraverso una maggiore visibilità dell'azienda e quindi del prodotto, il tutto grazie alle nuove tecnologie in termini di portali WEB ed E-Commerce;
- ✓ Innovare l'intera area della gestione amministrativa e contabile attraverso nuove infrastrutture ICT e nuove personalizzazioni del sistema informativo aziendale;
- ✓ innovare la funzione logistica di magazzino attraverso l'adozione del sistema in radio frequenza pickig con riconoscimento vocale;
- ✓ automatizzare la forza vendite, dotando gli agenti di terminali portatili attrezzati con schede di comunicazione GSM - GPRS;
- ✓ ottimizzare la gestione documentale dell'azienda, dotando i propri dipendenti di strumenti gestionali più moderni e funzionali;

PROGRAMMA DI INVESTIMENTO

La distribuzione organizzata negli ultimi anni, in tutti i settori del commercio, si è notevolmente sviluppata, la nascita e lo sviluppo di aggregazioni come consorzi e gruppi di acquisto ha modificato i rapporti tra i distributori e l'industria ed ha trasformato i tradizionali canali di vendita, facendo nascere nuove realtà e metodologie distributive.

Le principali trasformazioni sono intervenute sia nella logistica che nei processi di vendita, marketing e comunicazione. Il progetto presentato dalla BAVA S.r.l., a valere sul PO FESR 2007-2013 Obiettivo Operativo 5.2 sub b), ha l'obiettivo di recuperare l'efficienza e la marginalità che, in queste aree, si sono perse negli anni. Il tutto attraverso una riorganizzazione e/o implementazione di questi importanti processi basati sull'introduzione della tecnologia dell'informazione e della comunicazione (ICT).

I processi interessati a questa revisione sono due: quelli della vendita e della organizzazione, processi ritenuti fondamentali per una moderna gestione aziendale e pertanto ritenuti idonei per una innovazione che incrementi la competitività dell'azienda. Per rendere più efficiente l'organizzazione aziendale saranno riorganizzati o implementati i seguenti aspetti:

- una riorganizzazione del deposito merci e della logistica, prevedendo un sistema di ubicazione dei prodotti con implementazione di itinerari e corsie per facilitare i prelievi merce da ordini, nonché di controllo delle giacenze e del sottoscorta, totalmente gestito dal software gestionale aziendale;
- una nuova organizzazione dell'attività di carico merce, preparazione ordini, vendita, inventario magazzino e verifica prodotti grazie all'utilizzo della tecnologia wireless e dei dispositivi palmari;
- riorganizzazione del settore direzionale, commerciale e amministrativo con il rinnovo delle postazioni di lavoro e dispositivi collegati;
- sostituzione del server per la gestione aziendale in previsione di soddisfare le attuali e future implementazioni previste;
- implementazione dell'attuale software gestionale con ulteriori personalizzazioni tese a migliorare il controllo di gestione sia amministrativo che commerciale e nonché integrare la nuova gestione e-commerce;
- attivazione di un sito web e-commerce rivolto alla propria clientela e collaboratori di vendita predisposto in particolar modo per l'invio ordini, la consultazione cataloghi prodotti, la consultazione estratti conto, la stampa



documenti fiscali, gli acquisti on line ecc., il tutto integrato con il server gestionale aziendale;

- inserimento in azienda di nuovi dipendenti con mansioni espressamente rivolte all'utilizzo degli strumenti informatici;
- Impianto antifurto a doppia tecnologia con sistema di videocontrollo

In estrema sintesi, il programma d'investimento dell'azienda si sostanzia nei seguenti punti:

- Innovazione organizzativa tramite nuova infrastruttura ICT;
- Vendite attraverso un portale: progetto di e-commerce B2B;
- Logistica – Progetto di radio frequenza e riconoscimento vocale
- Archiviazione ottica dei dati;
- Nuovi impianti di rete, wireless, allarme e videocontrollo

Pertanto l'investimento si sostanzierà nelle seguenti attività preventivate:

- Nuova infrastruttura ICT Hardware e software per la gestione amministrativa e contabile dell'azienda nei nuovi uffici dedicati presso la nuova unità produttiva dell'azienda. In particolare, come dettagliatamente descritto in seguito, sono previsti un nuovo SERVER per la gestione aziendale e nuove postazioni e dotazioni ICT. Inoltre è previsto l'interfacciamento con l'attuale software house fornitrice del programma gestionale aziendale per la realizzazione delle implementazioni e nuove personalizzazioni concordate;

- attivazione di un sistema di radiofrequenza nel deposito, con copertura in particolare del settore vendita e carico/scarico merce, il tutto al fine di rendere la logistica di magazzino un vero e forte motore per l'azienda BAVA S.r.l. e non un ostacolo alla crescita aziendale. Infatti, in una azienda come la bava S.r.l., che si occupa della distribuzione di un elevatissimo numero di prodotti (l'azienda fattura circa 20.000.000,00 di euro all'anno), il ruolo della logistica è di fondamentale importanza. Di tale aspetto il management aziendale ne ha tenuto conto nella progettazione del presente intervento. Infatti, l'area della logistica insieme a quella della gestione e amministrazione aziendale è senza alcun dubbio quella più interessata alla maggiore innovazione del progetto, ed è strettamente legata alle implementazioni nell'area vendite. Infatti, l'incremento delle vendite attuali e prospettate dall'azienda in conseguenza della realizzazione di tale progetto, se non è supportato da un sistema logistico adeguato, rischia di vanificare tutti gli sforzi

compiuti. Per tale motivo si è voluta dedicare una particolare attenzione a questo aspetto che prevede una sostanziale trasformazione organizzativa rispetto alla situazione attuale. L'obiettivo che la proprietà vuole raggiungere è quello di aumentare sensibilmente sia la produttività (fino al 20% in più rispetto alle performance attuali) che la qualità nella fase di preparazione dei prodotti (ridurre fino ad eliminare le inversioni di articoli);

- realizzazione del portale aziendale di e-commerce Business to Business. Esso rappresenta un innovativo approccio reso possibile dalle nuove tecnologie e si caratterizza sull'ingresso diretto dei clienti nelle attività aziendali attraverso lo sfruttamento di internet. Il sito dinamico è collegato al Sistema Informativo Aziendale (SIA) che attualmente risiede su un server IBM AS/400, e da questo viene alimentato con variazioni di prezzo, disponibilità ed offerte speciali. Esso interagisce con il SIA accettando gli ordini dei clienti e dai collaboratori alle vendite, verificando la situazione contabile dei clienti ed tante altre attività che l'azienda intende rendere disponibili on line.

Periodicamente dal SIA partono gli aggiornamenti ai dati presenti sui database, e allo stesso modo periodicamente dal server Web partono gli ordini ricevuti dai clienti dell'azienda. L'applicativo web provvede ad autenticare gli utenti per permettergli l'accesso e notifica via E-MAIL, l'immissione di un ordine o la richiesta di creazione di un nuovo utente e tante altre applicazioni utili all'interazione tra azienda e cliente.

- introduzione dell'archiviazione ottica dei documenti. Tale investimento consente di trasformare i documenti cartacei in immagini elettroniche conservando tutte le informazioni e le caratteristiche degli originali. Attraverso tale implementazione si riesce a smaterializzare l'archivio cartaceo pur continuando a vedere ed usare, attraverso il computer, i documenti esattamente come gli originali su ogni stazione di lavoro del sistema operativo aziendale. I vantaggi ottenibili sono più che evidenti: abbattimento dei costi di gestione, portabilità, condivisione, inalterabilità, miglioramento dell'immagine aziendale, riduzione degli spazi dedicati all'archivio. Da tempo tutto questo è una realtà, ora la legge ne riconosce anche la validità giuridica consentendo "l'archiviazione sostitutiva dei documenti di rilevanza fiscale e civilistica e la firma elettronica. Inoltre è garantita la sicurezza e riservatezza delle informazioni archiviate, attraverso i diversi livelli di accesso e opportune funzioni di abilitazione esclusive del software. La soluzione scelta dall'azienda è rappresentata dal software Archivia Plus, che utilizzando un lettore ottico (scanner), permette di trasformare i fogli di carta che compongono i documenti in immagini digitalizzate,



ossia in una sorta di fotocopia digitale in tutto e per tutto identica al documento originale cartaceo. Il documento elettronico così ottenuto viene indicizzato ed archiviato in modo sicuro su dischi ottici (cd-rom, dvd...) o magnetici (hard-disk, nas...). Quindi in qualsiasi momento se ne può ricercare e consultare direttamente sul computer ogni singola pagina in maniera pressoché istantanea e senza possibilità di errore.

- l'installazione di un nuovo impianto elettrico e di cablaggio rete LAN e WIRELESS di ultima tecnologia e conforme con tutti le attuali normative sulla sicurezza;
- Realizzazione di un nuovo impianto di allarme altamente innovativo a doppia tecnologia, accompagnato da un sistema di videocontrollo con telecamere e videoregistratore digitale con collegamento via web

Il presente progetto di investimento che porterà l'azienda ad innovarsi tecnologicamente secondo le esigenze del mercato sarà accompagnato a monte da un piano di Marketing per la pianificazione della strategia commerciale da adottare e a valle sia dall'ottenimento del sistema di certificazione di qualità ISO 9001:2008 che dall'adeguamento alla normativa sulla sicurezza sui luoghi di lavoro (D.Lgs. n° 81/08)





COSTI DELLA SOLUZIONE ICT PROSPETTATA

Le spese previste per il progetto presentato sono già state dettagliatamente illustrate e descritte negli allegati al progetto in oggetto. In tale sede, ci sembra opportuno riassumere di seguito le voci ed i relativi costi:

Spese del progetto di investimento della BAVA S.r.l. (al netto dell'IVA)		
Voci di spesa	Spese dirette	Importo di Euro
A	Piano marketing, certificazione ISO 9001:2008 e sicurezza D.Lgs 81/2008	21.000,00
B	Impianti telematici ed elettrici	37.700,00
C	Macchinari, attrezzature e strumenti (Hardware)	53.500,00
D	Immobilizzazioni immateriali (Portale WEB, e-commerce, sistema informativo contabile, software, installazione e configurazione)	33.900,00
	TOTALE	146.100,00

EFFETTI E/O RISULTATI ATTESI DAL PROGETTO

Dal punto di vista complessivo, una volta a regime, il progetto promosso dalla BAVA S.r.l. avrà un forte impatto sulle attività dell'azienda in ambito organizzativo, gestionale, di vendita e sulla logistica. Nelle intenzioni della proprietà, l'obiettivo finale che si vuole raggiungere con la realizzazione del presente progetto, come già accennato nel business plan, è quello di incrementare i fatturati dei singole categoria di prodotti, al fine di acquisire nuove quote di mercato e consolidare la clientela esistente.


Il management aziendale dell'azienda, sempre nell'ottica di monitorare le condizioni di mercato e l'evoluzioni dello stesso, ha sempre colto le opportunità possibili che il mercato stesso indicava ed offriva a chi attentamente lo studiava. Con questo approccio molto Imprenditoriale al lavoro e alla crescita dell'azienda, la proprietà ha percepito già da vari anni le potenzialità e le opportunità che possono derivare da un impiego intelligente, in azienda, delle nuove tecnologie, ormai arrivate a soluzioni e risultati sorprendenti in tutti i settori d'impresa.

Pertanto, oltre agli aspetti salienti del programma enunciati nella scheda tecnica (all.5) e nel business plan (all.6) e in questa relazione, i benefici previsti per l'azienda proponente dall'implementazione del progetto si possono sintetizzare principalmente nei seguenti punti:

VANTAGGI TECNICI

Infrastruttura hardware potenziata e modernizzata per garantire un miglioramento attuale della gestione, predisposta affinché le implementazioni gestionali future previste siano inserite senza aggravio e rallentamenti nelle prestazioni e con la garanzia che la tecnologia dei dispositivi hardware individuati sia allo stato attuale all'avanguardia, con l'obiettivo di evitare futuri investimenti in cambi o ampliamenti di dispositivi.

Soluzione software realizzata con elevati standard qualitativi, predisposta non solo per soddisfare le attuali esigenze gestionali, commerciali e di logistica, ma anche per garantire tutte le future implementazioni e modifiche che dovessero interessare la BAVA S.r.l. nell'ottica di migliorare o allargare la propria attività commerciale o organizzativa, con la realizzazione una piattaforma software integrata a 360° (contabile, gestionale, portale, e-commerce, logistica in radio



frequenza, automazione forza vendite, archiviazione ottica documentale) atta a garantire un abbattimento di costi futuri dovuti a personalizzazioni software o aggiunte di moduli per soddisfare esigenze gestionali future.

VANTAGGI ECONOMICI

Per ciò che riguarda i vantaggi economici derivanti a regime dall'implementazione del presente programma di investimento, i benefici attesi dal progetto sono principalmente da individuare nei seguenti aspetti:

- considerevole miglioramento dell'attuale gestione amministrativa, contabile, commerciale e di marketing con conseguente abbattimento di costi e tempi di gestione. Favorita anche dalla nuova location dell'azienda;
- aumento del fatturato grazie all'allargamento delle quote di mercato attualmente non raggiungibili con i canali di vendita tradizionali, con gli strumenti di vendita tradizionali e con una logistica di magazzino non automatizzata;
- infine, nella crescita di immagine e prestigio verso la concorrenza e verso i clienti attuali e potenziali.

Come già indicato nel progetto, tenendo conto di tutte le considerazioni esposte, si stima a regime un incremento percentuale del valore aggiunto aziendale, differenza tra ricavi di vendita e somma tra costi per materie prime, per servizi utilizzati e ammortamenti, pari a circa il 15% rispetto a quello precedente l'implementazione del presente investimento.

CASAVATORE (NA), 14/09/2009

Timbro e Firma



BAVA S.R.L.
L'Amministratore