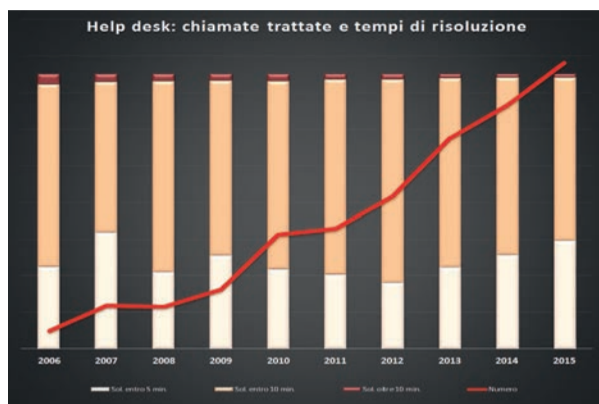


■ **ERNOS PADOVA** / Automatismi spinti e sinergie trasversali sono i fiori all'occhiello di questo partner di fiducia per gli studi del Nordest

Focus su leggi, tecnologia e notariato

Questi i tre asset delle competenze dell'azienda, che oggi offre soluzioni cloud e servizi telematici avanzati

Specialisti nella proposta di applicazioni software e nei servizi per l'automazione degli studi notarili. Si presenta così Ernos Padova che, dal 1996, rappresenta un partner fiduciario di riferimento per molti studi che operano prevalentemente nel Nordest ma anche sull'intero territorio nazionale. L'azienda fa parte di un network nazionale di aziende che condividono sinergie e strategie comuni e che, a livello di infrastruttura, sono collegate come se fossero un'unica realtà. "La nostra mission è quella di garantire al notaio l'uso più efficace della miglior tecnologia disponibile sul mercato" afferma Luigi Palma, amministratore e socio della società. "Abbiamo infatti una esperienza specifica, maturata e consolidata in tanti anni di attività, in un settore delicato come quello legato alle leggi, alla Pubblica amministrazione e al notariato." Ernos Padova è un Value Added Reseller di software per lo studio notarile, forma il personale all'uso degli strumenti proposti, fornisce assistenza di



tipo help-desk e, in generale, supporta il notaio e il personale dello studio all'utilizzo dei sistemi informatici a 360 gradi: applicativi in primis, ma anche aspetti sistemistici, networking, interconnessione, mobilità, cloud, informatica, Pubblica amministrazione, identità digitale, e altro. Negli ultimi anni l'azienda ha messo in atto una sostanziale riorganizzazione, passando dall'essere una struttura basata su molta presenza fisica a realtà in cui i servizi di supporto (help-desk, formazione, installazioni, configurazioni, personalizza-

zioni) devono escludere, laddove possibile, l'intervento in loco presso il cliente e passare in telematico. "Le politiche di aggiornamento dell'hardware dovevano lasciare il posto a soluzioni basate sul cloud" afferma Roberto Gagliazzo, uno

dei soci fondatori della società. "Dovevano essere ristrutturati i processi di relazione di assistenza col cliente (Crm), spersonalizzandoli per un verso ma consolidando il rapporto e aumentando l'efficienza per un altro". Conseguentemente alla riorganizzazione del sistema di help desk, Ernos Padova offre oggi un servizio di tele-assistenza a cui il cliente può ricorrere in modo illimitato e senza limiti di tempo. "Abbiamo sviluppato un sistema software interno di gestione delle informazioni e dei processi aziendali per massimizzare l'efficienza nei confronti del cliente - che dispone di specifici sportelli web, basati su Cloud Azure di Microsoft, a lui dedicati - e minimizzare le perdite di tempo e i costi

interni" continua Gagliazzo. "Inoltre esso è collegato coi centralini Voip delle strutture, e ci permette di realizzare automatismi spinti e sinergie trasversali". La società ha anche realizzato una piattaforma

di e-learning che permette di offrire a costi estremamente competitivi un calendario di corsi molto fornito per l'intero anno, tenuti da specialisti formati all'interno della struttura nazionale. "Oltre il 40% dei nostri clienti, in soli due anni, sono migrati dalla classica soluzione client/server alla innovativa e performante soluzione cloud" conclude Gagliazzo. "E anche sotto il profilo del risultato economico, concentrando la nostra attività su prodotti ad alto valore aggiunto, abbiamo migliorato il risultato desercizio".

Il cambiamento: un'opportunità prima ancora che una necessità

I mercati mutano continuamente. Quello dell'informatica, per sua natura, più velocemente di altri. Quello dell'informatica notarile, negli ultimi anni, addirittura in modo frenetico e vorticoso. Ernos Padova, con i suoi soci ed il gruppo, hanno sempre cavalcato le trasformazioni, cambiando fornitori, partnership, modificando l'organizzazione finanche il modello di impresa. "Farlo? Tutt'altro che facile!" commenta Gagliazzo. "E talvolta si sbaglia. Ma per quanto sia grosso l'errore, non lo sarà mai quanto quello, non raro per un imprenditore, di pensare di avercela fatta, e poter vivere di rendita della posizione conquistata". Per Ernos, dunque, fare impresa, soprattutto nel mercato in cui opera, significa percepire il cambiamento prima che avvenga, per non venire sopraffatti e, meglio ancora, sfruttarlo per accrescere la propria posizione. Per fare questo è necessario disporre di onestà intellettuale, mente aperta, nessun pregiudizio e spirito di intraprendenza. La storia ha dato ragione a Ernos Padova, perché il suo parco clienti, con un altissimo tasso di fedeltà, è in costante crescita.



Roberto Gagliazzo e Luigi Palma: da 30 anni nel settore dell'informatica notarile

■ **COMPUMANIA** / A Padova vende, installa e configura sistemi informatici

L'informatica che risolve

Soluzioni professionali ma anche gaming e home theatre

Da oltre trent'anni, a Padova, Compumania rappresenta un punto di riferimento per le realtà della provincia per quanto riguarda la vendita, l'installazione e la configurazione di sistemi informatici. Da due anni nella nuova sede di via Savelli, più visibile e più facilmente raggiungibile, l'azienda continua a mettere a disposizione risorse, esperienza, know-how tecnico e commerciale a chiunque necessiti intraprendere un processo di innovazione tecnologica. Propone un ampio range di prodotti, che spaziano dai computer alle stampanti a tutti gli accessori e le periferiche che fanno parte del mondo informatico, fino agli assemblati. "Ci rivolgiamo ai privati ma, seguendo in particolare modo la parte professionale, anche e soprattutto alle Pmi locali, alla pubblica amministrazione, agli enti statali, alle Università e agli studi di professionisti - afferma Federico Menegato, uno dei soci -. Con un catalogo che comprende oltre 300 brand a livello internazionale, il nostro core-business riguarda la commercializzazione di



Federico Menegato nella sede di Compumania

qualunque attrezzatura informatica per l'ufficio e il tempo libero, senza dimenticare il servizio di installazione e di assistenza su tutto ciò che riguarda l'hardware". Punto forte della società è la capacità di realizzare anche computer assemblati su misura, richiesti talvolta dalle aziende che necessitano workstation particolari o destinate all'utilizzo gaming che, in genere, richiede macchine con caratteristiche specifiche. Sul fronte consumer propone anche soluzioni di entertainment digitale quali sistemi home theatre e soluzioni di gaming avanzato. A latere della vendita Com-

pumania offre un servizio di riparazione sia all'utente finale, privato e aziendale, che ad altri rivenditori. La struttura dispone infatti di un servizio di assistenza tecnica, altamente qualificata, che fa capo a un laboratorio interno per il servizio on-center, ma mette a disposizione anche uno staff di tecnici esterni per gli interventi on-site. "Creato inizialmente per servire solamente la nostra clientela, il laboratorio, a seguito delle numerose richieste, si è trasformato in un centro di riferimento multimarca anche per i clienti che non hanno acquistato i prodotti da noi" conclude Menegato.

■ **POWER VENTURES** / Dal 2008 partner energetico di lungo periodo

Energia efficiente per le aziende

Un servizio mirato che conviene alle attività più energivore

Nata nel 2008 come ESCO (Energy Service Company), Power Ventures (www.powerventures.it) è oggi una società che fornisce energia elettrica e termica prodotta da impianti di cogenerazione ad alta efficienza, alimentati a gas naturale o fonti rinnovabili, e si diversifica da altre realtà simili per un approccio fortemente incentrato sul servizio al cliente. "Il nostro approccio è quello di essere un vero e proprio partner energetico di lungo periodo per il cliente - commenta l'ingegnere Paolo Macchi, amministratore della società - sgravandolo dalla quasi totalità degli investimenti e dagli impegni di gestione e manutenzione degli impianti". A fianco di una normale attività di vendita dell'energia prodotta da impianti propri, Power Ventures propone un modello basato sulla progettazione e realizzazione di impianti ad hoc per il singolo cliente, che garantiscono la fornitura di energia e calore sulla base di un costo orario di utilizzo. In questo senso, la società si accolla gli inve-

stimenti per la completa realizzazione dell'impianto e si occupa della gestione e della manutenzione, condividendo con il cliente i vantaggi economici derivanti dall'utilizzo di energia efficiente prodotta in loco. Power Ventures si rivolge in particolare alle aziende più energivore che necessitano per la propria attività di grandi quantità di energia elettrica e di energia termica o frigorifera, quali le aziende del settore alimentare, plastico, tessile e farmaceutico. Per ciascun cliente l'individuazione della soluzione tecnologica più adatta viene effettuata mediante un

audit energetico preliminare. "Un'ulteriore sfumatura di contratto su cui stiamo puntando molto è quella del solo servizio di manutenzione - continua Macchi -. Ci proponiamo cioè come i gestori dell'impianto anche se realizzato in passato o se acquistato da altre aziende". Non da ultimo, Power Ventures rappresenta l'iniziativa nell'ambito della produzione di energia pulita ed efficienza energetica all'interno del gruppo Iniziative Macchi, che racchiude una serie di altre aziende riferibili alla famiglia Macchi, orientate al servizio, al lungo periodo e al settore energia.



Motore e impianto da 1 MW presso un cliente a Vicenza