SME instrument Horizon 2020

L’esperienza di EID srl

Progetto Hemaconn

19 Ottobre 2016 – Camera di commercio di Novara

L’azienda

EID nasce nel 1972 a Borgomanero (NO) come società di progettazione e sviluppo di software; la società svolge anche attività di consulenza e software integration.

- 20 collaboratori
- Socio fondatore del gruppo Nav-lab, leader nel mondo Microsoft Dynamics.
- Co-fondatore di Assintel (Associazione imprese ICT)
- Certificazione di qualità ISO 9000 dal 2003

NAV-LAB

ASSINTEL ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE ICT

ISO 9001 / 2008
Sistema Qualità
Certificato
CSQ

La nostra offerta

- ERP & CRM
  - Microsoft Dynamics NAV
  - Microsoft Dynamics CRM
  - App per dispositivi mobili (MobileNAV)
- Business Intelligence
- Configuratore di prodotto e servizio (e-Con)
- Cloud (Azure)
- Microsoft SharePoint
- Sviluppo di software (.NET)

Mercati di riferimento: PMI e SANITÀ

Horizon 2020

- L’idea di partecipare: suggerita da consulenti, che hanno anche proposto una agenzia
- Noi ci abbiamo messo le idee, i contenuti, i numeri
- L’agenzia ha impostato la struttura, ha curato la forma, ha gestito le pratiche
- Non serve andare a Bruxelles, si fa tutto online

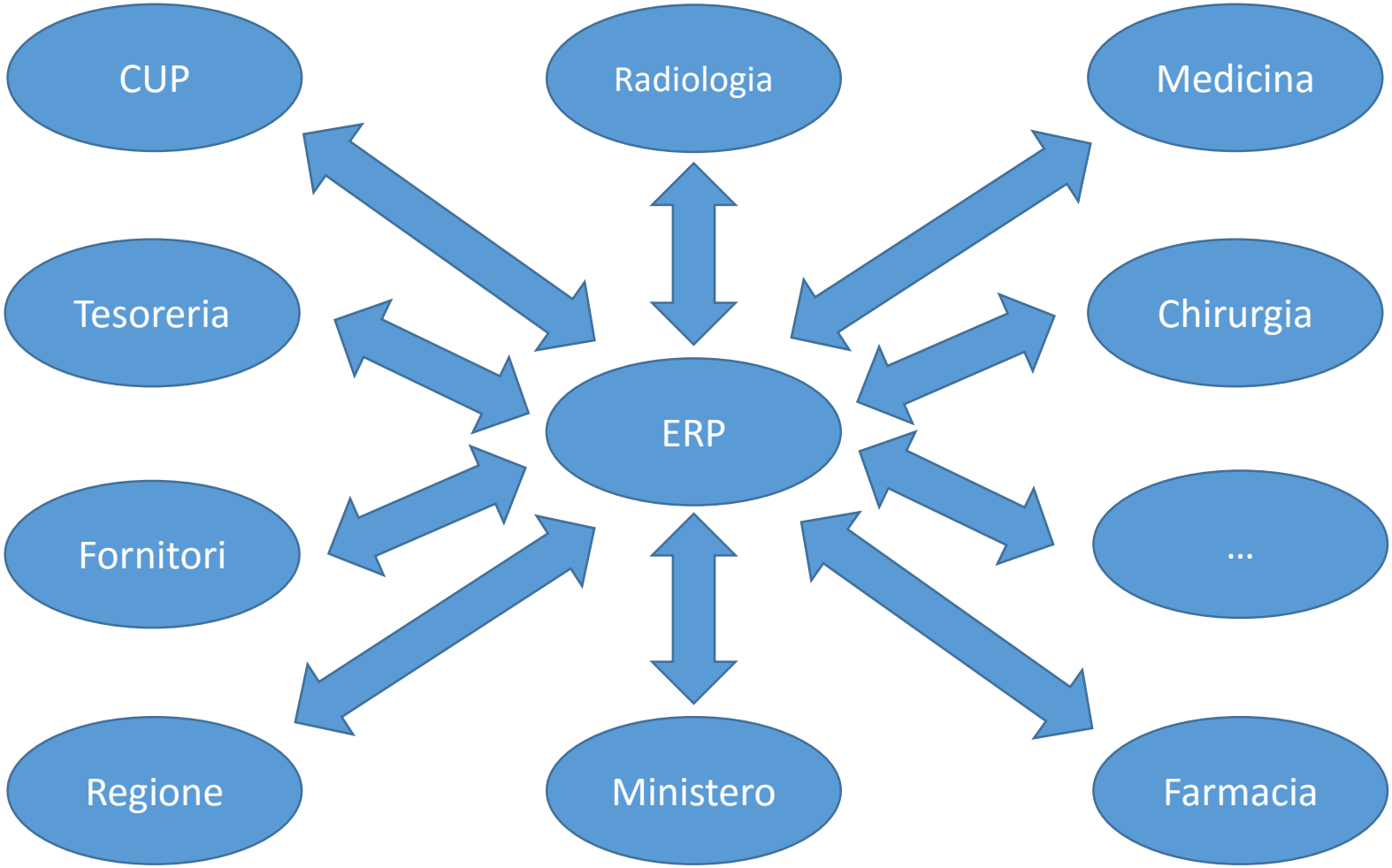
Il progetto Hemaconn

- Una soluzione ERP
- Basata su piattaforma standard internazionale (Microsoft Dynamics NAV)
- Specifica per il settore sanitario («verticalizzata»)
- Pronta alla connessione «plug in» con una molteplicità di altri software (sw clinico, fornitori, clienti, enti sovraordinati, gestione personale, medici, pazienti, …)

Il sistema ERP è un tassello di un mosaico più ampio, la costruzione di interfacce può risultare più complessa della gestione dei moduli software.

Con Hemaconn implementazione più veloce e più economica

Il progetto Hemaconn



Criteri di valutazione

3 criteri, per ciascuno valutazione da 0 a 5, totale max 15
Per ottenere l'approvazione:
punteggio minimo 4 su ogni criterio
punteggio totale almeno **13**

I criteri e i sottocriteri:

Impatto

Esistenza del mercato, utilizzatori ben individuati, analisi del mercato: crescita e concorrenza , potenzialità di crescita dell'azienda grazie al progetto, piano di commercializzazione

Eccellenza

Proposte indirizzate a nuovi mercati, confronto con soluzioni concorrenti e con lo stato dell'arte, le innovazioni possono portare un vantaggio commerciale, corretta valutazione di rischi e opportunità sia commerciali sia tecnici

Qualità ed efficienza dell'implementazione

Disponibilità delle risorse necessarie (personale , strutture, …), piano temporale realistico, possesso delle competenze tecnico-scientifiche e manageriali oppure un piano per acquisirle

Difficoltà

Provare, provare, provare, …

Il risultato dei 4 tentativi:

- 12.78 quasi ok! riproviamo
- 12.58 ops, che succede?
- 11.47 basta mollo tutto ☹
- 13.58 PASS !!!

Cosa abbiamo aggiunto e modificato

- Piano economico
- Contenuti tecnici
- Partnership con università

Partnership

Il progetto lo presentiamo da soli, ma con molte partnership

- Società di consulenza
- Agenzia, per la presentazione della domanda
- Rete / Canale di vendita
- Università
- Clienti, per la manifestazione di interesse >> ritorno di immagine

I miei contatti

EID S.r.l.
Viale Kennedy, 87
Borgomanero NO
+39 0322 845333
www.eid.it

Giuseppe Volta
gvolta@eid.it
+39 348 7272781