



Regione Toscana



RELAZIONE TECNICA DI CHIUSURA

CUP DOMANDA

14075.09092020.173000256

TITOLO DEL PROGETTO

myLedger_SB

Data inizio progetto

10/10/2020

Data ultimazione progetto

10/06/2022

RESPONSABILE TECNICO DEL PROGETTO INTERNO ALL'IMPRESA RICHIEDENTE

Morelli Claudio (Socio Fondatore)

+39 340 246 6094

claudio@apuanasb.it

1. STRATEGIA INDUSTRIALE E PROGRAMMA DI INVESTIMENTO REALIZZATO E RELATIVI OBIETTIVI

Descrivere l'attività svolta dall'impresa e gli obiettivi generali raggiunti grazie al programma di investimento agevolato, rispetto alle previsioni iniziali

Al momento della presentazione della proposta il progetto myLedger_SB esprimeva un desiderio molto ambizioso: "Contribuire alla trasformazione digitale dell'impresa e dei suoi clienti / fornitori mediante l'utilizzo di dimostratori e soluzioni pilota in ambiente Blockchain (B.6.11) integrate con servizi (B.3.1) finalizzati alla gestione del cliente e al monitoraggio dei punti di contatto tra le soluzioni proposte e il mercato"

Il mezzo per ottenere tutto questo era la costruzione di un ambiente virtuale a "triplo strato" di software, gestito da un mix di tecnologie WEB, DLT e Blockchain in grado di erogare servizi alle imprese sotto forma di gestione documentale evoluta con notarizzazione su blockchain pubblica.

A questo livello puramente software, si era pensato di affiancare alcune soluzioni di marcatura univoca (NFC, RFID OTP, etichette antieffrazione o altre equivalenti) in grado di garantire, al pari delle tecnologie informatiche utilizzate, l'immodificabilità dei dati nel tempo e l'attribuzione non ripudiabile degli stessi a carico di chi li registra.

Per stimolare l'adozione da parte dei propri potenziali clienti delle soluzioni proposte, si è deciso di favorire l'ingresso direttamente nella compagine sociale, di almeno un'azienda per ognuno dei Settori merceologici di riferimento, che di fatto corrispondono con la struttura di mining realizzata nel contesto del progetto.



Regione Toscana



La strategia commerciale adottata punta a mettere in evidenza potenziali nicchie di mercato ad alto valore aggiunto e si basa sui comportamenti emulativi, guidando però le aziende a competere sulla qualità anziché sul prezzo, mediante l'uso di soluzioni trasparenti, pensate per raggiungere community di consumatori finali responsabili e maggiormente sensibili ai comportamenti virtuosi delle imprese, oltre che alle qualità intrinseche e al design dei prodotti acquistati.

A valle di 20 mesi di attività, resi possibili, rispetto ai 12 previsti inizialmente, grazie alle proroghe concesse a causa dell'emergenza Covid, e nonostante questa, il programma di investimento risulta completato (anche dal punto di vista strategico) e tutti gli obiettivi iniziali dichiarati, centrati !!!

L'emergenza Covid, che per tante aziende ha significato il dover ridefinire gran parte dei programmi di investimento pianificati, per la nostra società è stata invece vissuta come un'opportunità in termini di tempo aggiuntivo, che ci ha concesso anche il mercato, che ha visto un significativo rallentamento di progetti concorrenti al nostro.

Coerentemente con quanto descritto in fase di proposta, il progetto myLedger_SB, al termine delle attività di sviluppo, ha portato alla realizzazione di un'infrastruttura informatica di blockchain (una DLT_public_permissioned, per la precisione), che alcune aziende del territorio toscano stanno cominciando ad usare per la certificazione di origine Made in Italy delle proprie produzioni manifatturiere.

Il successo dell'iniziativa è facilmente misurabile dal fatto che la società beneficiaria è riuscita a coinvolgere attivamente altre organizzazioni di profilo istituzionale, fino a livello nazionale; fanno infatti attualmente parte del network, la Camera di Commercio di Massa Carrara con un proprio nodo di BC ospitato nel CED nazionale di INFOCAMERE a Padova, oltre a tre Distretti manifatturieri di Regione Toscana (Distretto Interni e Design di Poggibonsi, Distretto Ferroviario di Pistoia e Distretto Tessile di Prato).

L'obiettivo del progetto però, più che finalizzato alla costruzione della rete (che era condizione necessaria, ma non sufficiente a soddisfare gli obiettivi dichiarati), era finalizzato alla realizzazione dell'applicativo in grado di gestire la creazione di asseti digitali sulla rete stessa e il loro aggiornamento e scambio in un ambiente protetto dalla tecnologia blockchain, la tecnologia abilitante alla base della richiesta di contributo.

Anche in questo caso il risultato ottenuto ha superato le aspettative iniziali, infatti la soluzione, frutto del percorso di investimento è risultata essere particolarmente semplice da utilizzare anche per gli utenti meno esperti o che operano in condizioni di assenza di infrastrutture ICT (come la maggior parte delle realtà artigiane), che per assurdo sono coloro che potrebbero beneficiare maggiormente dei vantaggi derivanti dall'adozione di tecnologie ad alto potenziale dirompente come la Blockchain appunto.

Il servizio è erogato in cloud, attraverso una semplice interfaccia utente dall'aspetto User Friendly (simile ad un Home Banking) e il caricamento dei dati sulla rete è reso possibile da un software residente in locale (wallet), che ha il compito di verificare l'identità e il possesso dei diritti degli utilizzatori.



Regione Toscana



Grazie al contributo concesso e al lavoro di coordinamento svolto dai soci fondatori del soggetto beneficiario, sono stati realizzati dai vari fornitori una serie di componenti, che integrati tra loro contribuiscono a rendere semplice l'esperienza di navigazione e a favorire sia le relazioni commerciali preliminari, che quelle di assistenza tecnica post vendita.

2. DESCRIZIONE DETTAGLIATA DEL PROGRAMMA DI INVESTIMENTO REALIZZATO

Descrivere il programma di investimento realizzato in riferimento a quanto previsto dal Catalogo ed indicando per ogni singola attività svolta, i fornitori utilizzati, i tempi di attuazione e le modalità di prestazione del servizio, per ciascuna macrocategoria attivata allegare l'ulteriore documentazione di supporto prevista.

I risultati ottenuti sono frutto di una sinergia di più fornitori che hanno contribuito allo sviluppo delle varie componenti del progetto, riconducibili comunque ai due servizi attivati :

B.6.11 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota basate su Blockchain

Alla realizzazione del Servizio “primario”, basato su una delle tecnologie abilitanti individuate dal bando, hanno lavorato in parallelo i due fornitori Business Research S.r.l. e Synoptica S.r.l., coordinati da risorse interne di Apuana SB; il servizio si è sviluppato lungo un arco temporale da ottobre 2020, fino a maggio 2022, nel corso del quale è stato creato, partendo da un prototipo in python, precedentemente sviluppato in proprio, l'applicativo in cloud di blockchain di “myLedger.it” che permette di gestire gli asset digitali univoci da abbinare a sistemi di marcatura univoca, per garantirne l'origine e i processi produttivi di trasformazione made in italy. La dilatazione dei tempi di realizzazione del progetto, che ha sforato gli iniziali 12 mesi previsti dal bando, è stata resa possibile dalla concessione di una proroga accordata a causa dall'emergenza Covid, che ha accompagnato fin'ora quasi per intero la vita della nostra società, fondata nel luglio 2019, a ridosso dell'esplosione della crisi pandemica internazionale, che ha causato il blocco quasi totale degli investimenti privati in ricerca a partire da marzo 2020 ... solo adesso si intravede una luce.

Business Research S.r.l (BUSNET)

Nel contesto del Servizio qualificato, la società si è occupata della realizzazione delle librerie crypto, per la gestione delle chiamate verso la rete DLT, oltre che della compilazione degli smart contract e delle chiamate semplici che sono alla base della soluzione; per meglio comprendere quanto realizzato dal fornitore, il valutatore può far riferimento al materiale allegato alla presente Relazione Tecnica e/o alla stessa Relazione del fornitore, oltre a quanto descritto nel contratto o nelle dettagliate descrizioni del Project Plan e del GANTT, reperibili sempre tra la documentazione a supporto.

Il fornitore è stato scelto fuori regione per la qualità del Know How del quale era in possesso e per il tipo di competenze molto verticali rispetto ai temi trattati, il rapporto di lavoro si è svolto sempre in un clima collaborativo e non ci sono stati problemi di nessun tipo, pur avendo dovuto affrontare diverse criticità, che sono state risolte, in maniera solidale, assieme all'altro fornitore e al nostro personale interno.

Il servizio si è svolto prevalentemente in remoto per le restizioni agli spostamenti attive lungo quasi tutta la durata del progetto, nonostante questo non sono mancati i momenti di confronto, quasi giornalieri, sia con il responsabile interno della nostra società, che con l'altro fornitore, la gestione in remoto è stata facilitata dal fatto che non c'erano alternative per quasi ogni tipologia di business e il potenziamento degli strumenti per le videoconferenze, anche gratuiti, ha giocato in questo contesto un ruolo fondamentale.

Il lavoro svolto dal fornitore, essendo in prevalenza di tipo architettuale e di compilazione è solo parzialmente indagabile dall'esterno, se non connettendosi in autonomia alla rete BC, che ricordiamo essere aperta in lettura e privata in scrittura; è comunque possibile verificare l'esistenza di una Blockchain sottostante, connettendosi al sito tecnico di myLedger.it, nella sezione denominata "DLT Explorer" <https://myledger.it/explorer>

Synoptica S.r.l.

Mentre l'altro fornitore si occupava di tutto ciò che afferiva direttamente al mondo Blockchain, il ruolo di Synoptica S.r.l. è stato prevalentemente incentrato nel rendere fruibile la rete attraverso lo sviluppo delle interfacce di comunicazione tra il database distribuito e l'inserimento dei dati da parte dell'utente, che ricordiamo in questa prima fase di sviluppo del progetto, sono previste esclusivamente in modalità manuale.

Oltre a questo, il fornitore, sconfinando in parte nelle mansioni inizialmente pensate per BUSNET, ha realizzato il Wallet di firma digitale (un programma eseguibile da installare in locale sulle macchine degli utenti) con lo scopo di formattare correttamente le chiamate verso la sezione blockchain sviluppata dall'altro fornitore.

Questa interazione forzata ha causato un inevitabile incremento delle competenze dell'intero gruppo di sviluppo ed ha reso la prestazione di lavoro di tutte le parti coinvolte gratificante anche dal punto di vista professionale, oltre che umano.

Nel contesto del proprio servizio BB.6.11 il fornitore ha sviluppato le seguenti componenti:

- Database ad inserimento manuale per le Proof Of Concept BC nella fase di definizione dei flussi di lavoro da registrare successivamente sulla BC di myLedger.it e relativo strumento di Supply Chain Viewer ... <https://demo.myledger.it/poc/5114363>
- Wallet di firma digitale per la firma digitale in locale (scaricabile dall'area riservata del sito di myledger ... <https://myledger.it/login>)
- Renderizzatore della Supply Chain, con recupero dati dalla DLT (a titolo di esempio <https://myledger.it/chip/5114444/preview> e <https://myledger.it/chip/5114471/view>)



Regione Toscana



B.3.1 - Supporto alla introduzione di innovazioni nella gestione delle relazioni con i clienti

Nel contesto dello sviluppo del Servizio a “supporto” della tecnologia abilitante, il progetto vede ingaggiati tre diversi fornitori, che in staffetta con il cliente finale, hanno provveduto alla realizzazione di un'architettura di Customer Service in grado di far dialogare tra loro le varie componenti informatiche, mettendo comunque sempre al primo posto l'esigenza di informazioni di tipo commerciale e/o di assistenza tecnica da parte dei clienti.

Le componenti sviluppate trovano riscontro nelle varie relazioni tecniche e report amministrativi a supporto della presente relazione conclusiva, per cui eviteremo in questa sede di scendere troppo nei dettagli limitandoci ad una breve descrizione delle attività svolte da ogni singolo soggetto coinvolto in questa parte del progetto.

ISR (Istituto di Studi e Ricerche)

La presenza nel gruppo di lavoro dell'Istituto Studi e Ricerche (Azienda Speciale della Camera di Commercio di Massa Carrara) ha elevato la qualità della proposta e ha fatto sì che il servizio erogato sia frutto di valutazioni basate su dati di tipo statistico, oltre che elaborazioni strategiche e di visione; infatti la funzione assolta da ISR è stata quella di analizzare la compatibilità della strategia di mercato individuata da APUANA SB, confrontandola parallelamente, sia alle proprie caratteristiche interne, che ai comportamenti degli altri competitor.

Per questo, in corso d'opera, le decisioni iniziali in termini di modalità di gestione dei clienti e approccio al mercato sono state modificate per meglio rispondere alle caratteristiche del target di mercato individuato influenzando di fatto le scelte sulle migliori modalità di gestione del rapporto con i clienti.

Synoptica S.r.l.

In qualità di società abituata a gestire progetti chiavi in mano, comprese le parti di comunicazione e monitoraggio delle abitudini di navigazione dei clienti, Synoptica ha messo a disposizione le proprie conoscenze anche in questa seconda parte del progetto, dedicandosi nello specifico alla personalizzazione ed integrazione tra le componenti ICT tradizionali e un software CRM Open Source (Znuny), le cui modalità di utilizzo sono frutto del lavoro condiviso del team multidisciplinare aggregato dal committente attorno al progetto, per far sì che il cliente sia seguito, non solo per mezzo di software, più o meno intelligenti, ma prevalentemente grazie ad un'articolata e avvolgente architettura di Customer Service.

Per il servizio B.3.1. Synoptica S.r.l. Si è occupata, oltre che della predisposizione del database e personalizzazione del software open source Znuny (CRM), anche della realizzazione del sito HUB di Apuana SB, in doppia lingua (ITA - ENG), finalizzato ad orientare i clienti tra i prodotti e i servizi erogati dalla società (<https://apuanasb.it/>)

Dr. Braccini Fabrizio

Completano l'articolata proposta una serie di video tutorial ospitati sulla piattaforma di didattica a distanza e Learning Platform, attraverso la quale sarà reso inoltre possibile prenotare degli appuntamenti od aprire dei ticket di assistenza tecnica 1:1 in modalità virtuale programmata.

Per questa attività il dott. Braccini si è occupato sia della personalizzazione della piattaforma stessa, che della creazione e ideazione dei contenuti in essa ospitati.

(<https://www.accademialiquidsofia.it/courses/myledger>)

3. ANALISI DEI RISULTATI CONSEGUITI RISPETTO AL PROGETTO AMMESSO

Coerenza dell'oggetto, degli obiettivi e dei risultati conseguiti dal progetto realizzato rispetto a quello ammesso al finanziamento; congruità delle spese sostenute rispetto all'ultimo piano economico-finanziario ammesso; rispetto del cronoprogramma e degli altri elementi di progetto descritti nella domanda iniziale.

Alla luce di quanto sopra esposto, risultano soddisfatti e raggiunti, anche tutti gli obiettivi, dichiarati in sede di domanda, sia per quanto riguarda gli aspetti economici, l'evoluzione dei servizi alla clientela, il miglioramento dei processi interni, la crescita professionale del proprio personale interno, e le ricadute sociali territoriali, nello specifico:

Profilo ECONOMICO

Le attività realizzate nell'ambito del progetto co-finanziato myLedger_SB hanno raggiunto l'obiettivo indicato in sede di proposta:

- entro i termini di tempo inizialmente indicati, prolungati poi in corso d'opera dietro concessione di proroga di 5 mesi;
- nel rispetto del Piano Finanziario depositato in domanda e poi anche esso aggiornato ai sensi di una richiesta di Variante approvata;

il percorso progettuale ha portato alla realizzazione di una soluzione software complessa formata da una rete a triplo strato web – DLT – Blockchain, la cui architettura e codici sorgenti sono stati depositati come software proprietario alla SIAE, in grado di distinguere la società sul piano nazionale mettendola nella condizione di proporsi come valida alternativa allo strapotere esercitato dalle grandi multinazionali tecnologiche che erogano servizi informatici su reti globali.

Servizi alla CLIENTELA

Il progetto myLedger_SB nasceva con l'idea di realizzare una serie di servizi disponibili anche per le aziende di piccole o piccolissime dimensioni che a causa del GAP tecnologico digitale accumulato nel tempo rischiavano di perdere l'occasione di aggiornarsi, fra l'altro in una congiuntura particolarmente complicata per gli effetti congiunti dell'evento pandemico da COVID19 e ora anche della guerra in corso nel vecchio continente.

Continua in questo senso la collaborazione con i Distretti di Regione Toscana a favore anche delle piccole e piccolissime imprese a loro associate, che anzi ne esce rafforzata dal fatto che i Distretti stessi fanno al momento parte dell'infrastruttura.

Miglioramento dei PROCESSI INTERNI

Già da statuto Apuana SB si è obbligata ad implementare internamente alla propria organizzazione processi virtuosi, con l'obbiettivo (dichiarato nella propria Relazione d'Impatto depositata assieme al bilancio) di condividerne i risultati con le aziende del territorio economico circostante, al fine di contribuire attivamente al miglioramento dei misuratori socio economici locali e nazionali.

Aver portato a termine la realizzazione di un prodotto ad alto contenuto tecnologico, al quale sono state affiancate soluzioni innovative per la gestione dei clienti, ha sicuramente elevato il grado di conoscenze interne e messo ordine ai processi in una logica che va verso la certificazione.

Crescita PROFESSIONALE

Sono evidenti, per il tipo di attività fin'ora descritte e per l'approccio illustrato le potenziali ricadute trasversali del progetto sia in termini di crescita professionale interna, che incremento delle sensibilità sociali territoriali.

In questa logica la società ha anche partecipato, aggiudicandosi, a capo di un partenariato aggregato sotto forma di ATI, risorse pubbliche per l'aggiornamento professionale di personale già dipendente, sui temi della digitalizzazione e automazione dei processi produttivi.

Ricadute SOCIALI

Continua anche in questo caso l'impegno di Apuana SB verso l'ambiente e la società, infatti parallelamente a questo progetto ne è stato portato avanti un altro per aumentare il presidio sul territorio

La crescita professionale del proprio personale interno è a nostro avviso intimamente connessa con la crescita economica e sociale del territorio di appartenenza, per cui, con lo spirito di sopravvivenza che ci contraddistingue, in qualità di strat up innovativa, affronteremo il seguito di questa avventura senza risparmio di energie, certi di poter raggiungere tutti gli obiettivi che ci siamo già posti e che ci porremo.

4. CONTRIBUTO ALL'INCREMENTO DELL'OCCUPAZIONE

Anche se non legato ad alcuna premialità si sottolinea che nel corso di realizzazione del progetto sono stati creati due posti di lavoro aggiuntivi rispetto a quelli presenti al momento del lancio del progetto

Carrara, 15.07.2022

**Firma del responsabile tecnico interno
all'impresa beneficiaria**