

## **Italgas e Salesforce: accordo strategico per digitalizzare l'attività di *capital deployment***

Milano, 29 luglio 2021 – Italgas, leader in Italia e terza in Europa nella distribuzione del gas, e Salesforce, azienda leader globale nel **Customer Relationship Management (CRM)**, hanno sottoscritto un accordo strategico volto a massimizzare la produttività del ciclo degli investimenti (*capital deployment*) attraverso l'impiego di soluzioni digitali avanzate.

L'accordo rientra nel più ampio percorso di trasformazione digitale che Italgas ha avviato nel 2017 e che, a valle di un investimento di oltre 2 miliardi di euro, la porterà ad essere nel prossimo anno la prima utility al mondo con un network interamente digitale.

La collaborazione coinvolge in prima linea Bludigit, la nuova società IT del Gruppo Italgas, che impiegando la piattaforma Salesforce potrà supportare il ciclo degli investimenti, introdurre nuove modalità operative e aumentare la produttività garantendo il rispetto delle tempistiche di realizzazione e dei budget assegnati.

In particolare, l'accordo consente di:

- ottimizzare ogni fase del processo di *capital deployment* (dalla pianificazione degli investimenti alla progettazione ingegneristica, dalla richiesta dei permessi al *procurement*, dalla fase di esecuzione alla gestione di *operations & maintenance*) attraverso l'introduzione di soluzioni digitali e funzionalità smart e flessibili;
- automatizzare lo scambio di informazioni tra le diverse fasi progettuali e realizzative;
- fornire una visione d'insieme di tutto il piano di realizzazione dell'investimento, al fine di aumentarne la produttività e rimuovere eventuali "colli di bottiglia" del processo.

*"Se dovessi rappresentare la trasformazione digitale – ha commentato l'Amministratore Delegato di Italgas, Paolo Gallo – l'immagine più fedele sarebbe quella di un flusso continuo. Considerarla un processo a termine sarebbe una contraddizione perché ci sono sempre nuove opportunità da cogliere per semplificare e rendere sempre più efficace le progettualità e l'operatività quotidiana. L'accordo con Salesforce ci consentirà di efficientare ulteriormente i nostri processi e darà nuovo impulso al raggiungimento degli importanti obiettivi di sostenibilità, contenuti nel nostro Piano Strategico, che contribuiranno alla transizione energetica e al traguardo della net zero carbon".*

*"Salesforce è entusiasta di sostenere Italgas nel suo percorso di trasformazione digitale - ha dichiarato Gavin Patterson, Presidente e Chief Revenue Officer di Salesforce -. Attraverso la piattaforma Salesforce Customer 360, Italgas potrà disporre di un unico sistema in grado di garantire la qualità dei dati per l'intero ciclo degli investimenti, ciò garantirà un'efficace integrazione e visione d'insieme, generando un importante cambio di passo nell'efficienza dell'intero processo".*

**Italgas**

Italgas è il primo distributore di gas in Italia e il terzo in Europa: gestisce una rete di distribuzione che si estende per oltre 73.500 chilometri attraverso i quali distribuisce circa 9 miliardi di metri cubi di gas a 7,7 milioni di clienti. Il Gruppo, comprese le sue controllate, detiene 1.888 concessione gas, con una presenza storica nelle principali città del Paese tra cui Torino, Venezia, Firenze e Roma. Per maggiori informazioni: [www.italgas.it](http://www.italgas.it).

**Salesforce**

Salesforce, azienda leader globale del CRM, consente alle aziende di ogni dimensione e settore di trasformarsi digitalmente e creare una visione a 360° dei propri clienti. Per ulteriori informazioni su Salesforce (NYSE: CRM), visitare: [www.salesforce.com](http://www.salesforce.com)