



# La digitalizzazione a sostegno della metodologia di tariffazione puntuale



# Alessandro Lazzari

## Product Manager

Dal 2001 impegnato nell'implementazione di sistemi informativi, innovativi, digitali e sostenibili per la raccolta dei rifiuti nell'applicazione della Tariffazione Puntuale.

# I pilastri della digitalizzazione nella Tariffazione Puntuale



La MISURA



INTEROPERABILITA'



SICUREZZA

# Cronistoria della misurazione nell'applicazione della Tariffa Puntuale

2000-2007

- Contenitori con Codice a Barre
- Utilizzo transponder
- Sistemi di rilevazione a bassa frequenza
- Prime apparizioni di contenitori intelligenti con sistemi di identificazione
- Sperimentazioni di rilevamento svuotamento con rilevazione del peso

2008-ad oggi

- Adozione della tecnologia ad alta frequenza
- Sistemi intelligenti di identificazione del conferitore



Interscambio di file



Interscambio mediante WebServices

# La digitalizzazione a supporto del processo di Tariffazione Puntuale





# Trasformazione Digitale



## Valore aggiunto

Supporto dei processi e orientamento al risultato

## Value Proposition Integrata

Smart waste & Smart workforce

## Innovazione

Orientare l'evoluzione futura del settore delle utilities, pronti ad affrontare le nuove sfide di settore ed a partecipare a progetti innovativi

## Neutralità tecnologica

Neutralità rispetto ai dispositivi smart e alle tecnologie di comunicazione

## Sicurezza

Adottare un approccio security-by-design, offrendo soluzioni di sicurezza evolute e nativamente integrate

## Integrabilità

Soluzioni out-of-the-box facili da integrare in mappe applicative complesse

## Sostenibilità

Utilizzo della tecnologia nel settore ambientale per ridurre gli sprechi ed aumentare la consapevolezza dei consumi



**TERRANOVA**



## 1 Obiettivo

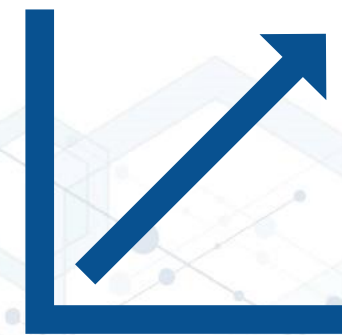
Aiutare i clienti nel percorso di **digital transformation** fornendo **soluzioni innovative** per il raggiungimento dei loro obiettivi, anche di **sostenibilità**



## 360 Risorse

**75%** Area Tecnica & Funzionale

**25%** Management & Staff

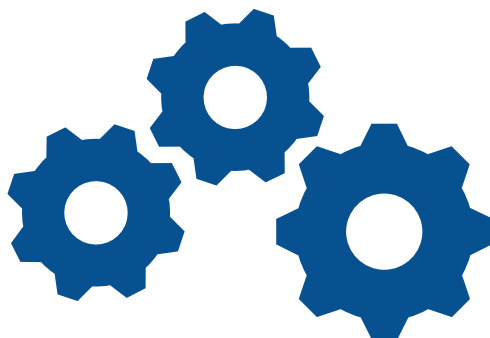


## 43 Milioni di fatturato

In crescita costante



## 350 Clienti Top



## 5 Aree di competenza

Distribuzione – Vendita – Smart Network – Servizio Idrico – Ambiente



## 12 Sedi

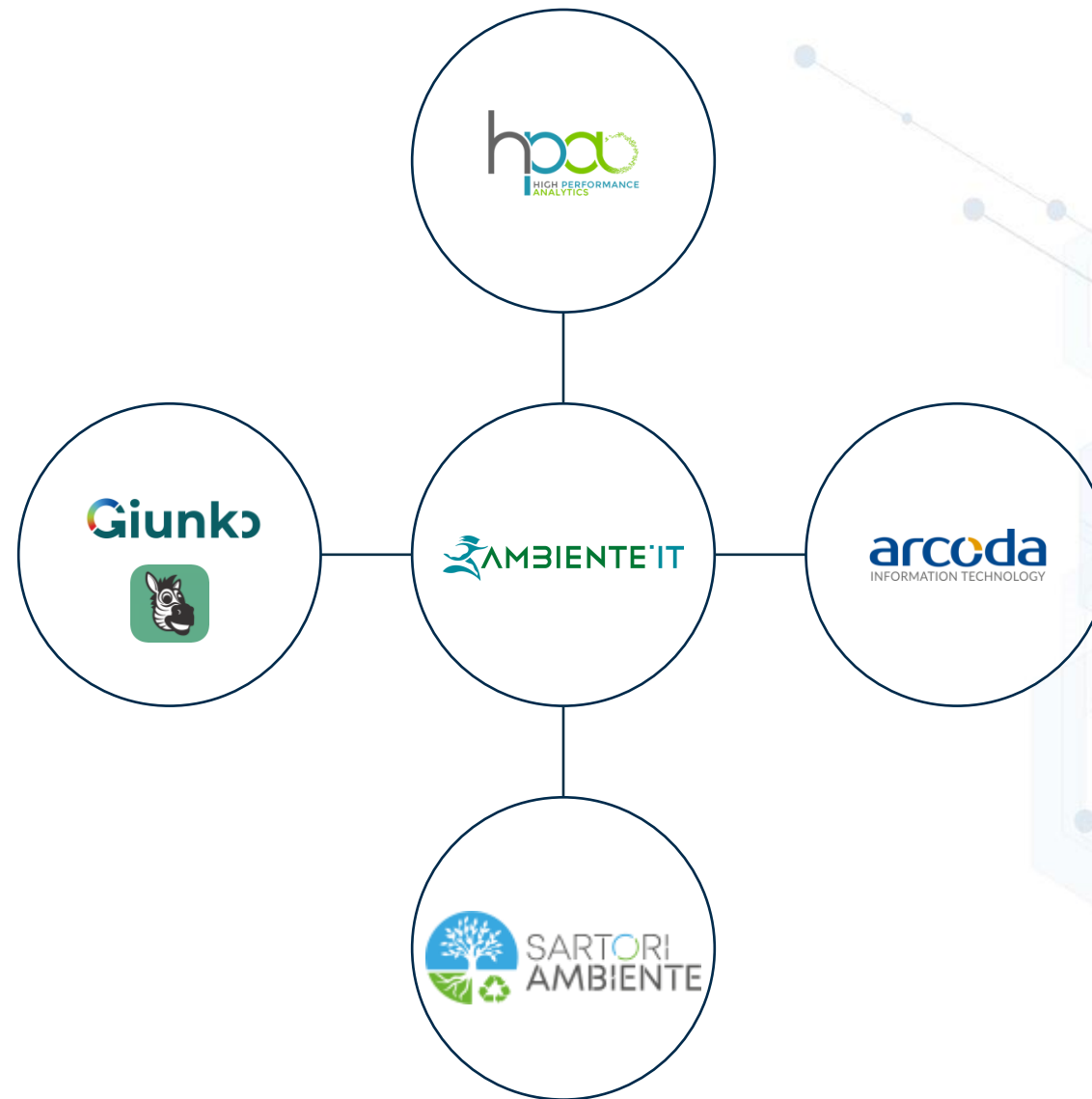
di cui 3 all'estero



## 5 Partner

Pietro Fiorentini  
Arcoda – HPA – Giunko  
Sartori Ambiente

# La nostra filiera







Grazie

[www.ambiente.it](http://www.ambiente.it)  
[www.terranoftware.eu](http://www.terranoftware.eu)