

Case Study di Spark Power

Innescare il cambiamento del settore energetico grazie alla collaborazione video

Grazie all'interesse diversificato nel settore dei servizi energetici e delle energie rinnovabili, l'azienda canadese Spark Power continua a rivoluzionare l'offerta di servizi di infrastrutture elettriche. Sin dal 2009, l'azienda ha registrato una crescita costante e ora può contare sull'apporto di oltre 400 dipendenti al servizio di 4 500 clienti.



“Mi risulta impossibile spiegare quanto sia stato semplice implementare questo sistema di videoconferenze e fare in modo che tutti lo usassero”.

- Gord Reynolds, Chief Operating Officer e vicepresidente per lo sviluppo aziendale presso Spark Power Corp

La sfida: collegarsi e collaborare in tutta la provincia canadese

Con 16 uffici operanti in Ontario, l'azienda è costituita da cinque team dirigenziali per ciascuna unità organizzativa, che richiedono una comunicazione in tempo reale. Con l'obiettivo di migliorare i propri strumenti collaborativi, Spark Power ha rafforzato le riunioni dirigenziali settimanali e i meeting mensili di rendicontazione aziendale, richiedendo a tutti i dipendenti interessati di partecipare alle riunioni presso la sede centrale di Oakville, nella zona a ovest di Toronto.

Osservando in maniera più minuziosa le riunioni programmate, ma anche quelle organizzate ad hoc nel corso della settimana, Spark Power ha scoperto che una media compresa tra 16 e 20 persone perdevano un'intera giornata lavorativa solo per potervi partecipare. Toronto è la quarantasettesima città più trafficata al mondo, l'ottava in America del Nord e la seconda in Canada, dietro a città come Los Angeles, Vancouver, San Francisco e New York. I dipendenti erano demoralizzati, perché trascorrevano da 4 a 6 ore viaggiando in auto per raggiungere le riunioni. Il sistema era insostenibile, ma il team non era disposto a sacrificare il livello di collaborazione garantito dalle riunioni.

Per fortuna il team scoprì una soluzione che avrebbe messo fine a questo caos organizzativo.

Soluzione: dare nuova linfa all'organizzazione grazie alla videocomunicazione

All'inizio di un'operazione di acquisizione di un'altra azienda nella primavera del 2016, Spark Power scoprì la tecnologia di videocomunicazione pluripremiata di Lifesize. Il team capì subito quanto potesse essere utile per la propria attività. Sostanzialmente, il team dirigenziale ultimò l'acquisizione in modo

virtuale, coordinando a distanza gli uffici operanti in Canada e Olanda. Al termine della procedura, la tecnologia video diventò uno strumento di lavoro fondamentale per l'azienda.

Spark Power implementò in ciascun ufficio un sistema dotato di telefono e videocamera ad alta definizione Lifesize Icon 600 per sale riunioni, combinato con il servizio software basato su cloud. In poco tempo, tutte le riunioni mensili e settimanali avevano luogo su Lifesize. In questo modo, i partecipanti disponevano di un'ampia gamma di opzioni: mentre molti di loro si univano alla riunione da un ufficio tramite il sistema Icon, i dipendenti sul campo avevano finalmente la possibilità di partecipare tramite l'app web Lifesize, desktop, client mobile o chiamata vocale. La possibilità di incontrarsi senza dover percorrere lunghe distanze ha aumentato la produttività e migliorato l'umore dei dipendenti.

“Mi risulta impossibile spiegare quanto sia stato semplice implementare questo sistema di videoconferenze e fare in modo che tutti lo usassero”, ha dichiarato Gord Reynolds, Chief Operating Officer e vicepresidente per lo sviluppo aziendale.

Uno sguardo al futuro: rinforzare il settore energetico e innescare il cambiamento

La nuova tecnologia non ebbe solo conseguenze interne: quando i clienti entravano in ufficio per prendere parte alle riunioni, il team si impegnava a chiamare tramite Lifesize eventuali dipendenti che lavoravano da remoto e che avrebbero potuto apportare un valore aggiunto alla conversazione. In questo modo, i clienti avevano una percezione positiva del team Spark Power.

“I clienti osservano il modo in cui collaboriamo e ne restano chiaramente colpiti. Capiscono che abbiamo scelto di percorrere la strada della tecnologia in maniera del tutto originale rispetto ai nostri concorrenti”, ha dichiarato Reynolds.

La piattaforma Lifesize basata sul cloud si adatta perfettamente all'innovativa infrastruttura IT di Spark Power, che fa molto affidamento ai modelli di delivery del cloud relativi a sistemi critici, come la pianificazione delle risorse d'impresa (ERP). L'innovativa tecnologia aziendale sta conferendo nuove opportunità a Spark Power; Reynolds, infatti, prevede di sfruttare Lifesize soprattutto per far crescere l'azienda.

“Attualmente, il settore energetico deve far fronte all'invecchiamento della forza lavoro. I professionisti dotati delle migliori competenze tecniche si stanno avvicinando alla conclusione della propria carriera. Pertanto, per colmare questa lacuna è necessario coinvolgere un volume più elevato di giovani professionisti”, spiega Reynolds.

Reynolds spera che Lifesize rappresenti la soluzione ideale per mettere in contatto professionisti affermati con apprendisti del settore. Il settore si evolve e Spark Power intende rimanere in una posizione privilegiata in termini di miglioramenti tecnologici, sfruttando soluzioni innovative a tendenze e problemi complessi. In questo senso, Lifesize rivestirà un ruolo fondamentale.