Miscusi sceglie Smartbilly: quando l'efficienza diventa parte della ricetta

2ac188bf-00f5-4783-8aa8-d92beb15b959

Gestire un ristorante non è mai stato così complesso, in particolare per il numero sempre crescente di incombenze amministrative. Tra queste, la gestione delle utenze energetiche è diventata una delle più impegnative, complice un mercato caratterizzato da continui cambiamenti tariffari, pratiche burocratiche e fornitori differenti. E' da questa esigenza - secondo le stime dell'Ufficio Studi di FIPE, occupano il 55% del suo tempo - che nasce la collaborazione tra Miscusi, catena italiana di ristorazione con 25 sedi attive, e SmartBilly, startup innovativa che automatizza la gestione delle utenze luce e gas attraverso una piattaforma proprietaria in grado di monitorare quotidianamente migliaia di offerte sul mercato e gestire tutte le pratiche amministrative legate alle forniture.

Quote

Con aziende come Miscusi il vero punto d'incontro non è il risparmio, ma il modo di intendere il lavoro. Chi costruisce valore ogni giorno sa che ogni attività che non crea beneficio per il cliente dovrebbe essere il più semplice possibile. Noi esistiamo proprio per questo: permettere alle imprese di smettere di occuparsi delle utenze e tornare a concentrarsi su ciò che le rende davvero uniche.

Giovanni Delle Donne, CEO & Co-Founder di SmartBilly

In un momento segnato dall'aumento dei costi energetici, **risparmio ed efficienza** diventano una leva strategica per la ristorazione. Per le catene, in particolare, dove ogni nuovo punto vendita comporta nuovi contratti, fornitori, scadenze e adempimenti amministrativi, semplificare questi processi significa ridurre la complessità operativa e liberare risorse da destinare alle attività a maggior valore aggiunto. Secondo i dati di SmartBilly, non a caso, una catena della ristorazione può ottenere un risparmio medio annuo di circa 1.924 euro per punto vendita, in funzione dei consumi e della struttura aziendale. Ad oggi, la gestione dell'energia non rappresenta più soltanto una voce di costo, ma può diventare parte integrante di un modello di crescita capace di accompagnare l'espansione delle reti senza

aumentarne la complessità organizzativa.

Quote

Siamo felici di collaborare con SmartBilly perché condividiamo un approccio molto concreto: utilizzare la tecnologia per semplificare la complessità e liberare risorse da attività che non generano valore. Grazie a questa collaborazione abbiamo potuto ottenere risparmi che non consideriamo un fine ma un’opportunità per reinvestire ancora di più nella qualità del prodotto, nelle persone e nello sviluppo della nostra filiera. In Miscusi crediamo che la crescita si costruisca insieme ai partner che scelgono di evolvere con noi, condividendo una visione di lungo periodo e la volontà di creare un impatto positivo.

Alberto Cartasegna, CEO & Founder di Miscusi