

LOGISTICA

SIFÀ / CON BUSINESS INNOVATION GROUP

Progetto Courier: un

MAX CAMPANELLA
ANAGNI

Nata nel 2015, puntando all'analisi della flotta e alle nuove tecnologie per sviluppare il business dell'azienda cliente, BIG (Business Innovation Group) ha presto raggiunto volumi e giro d'affari tali da perdere la configurazione di start-up. Nella sua crescita si è aperta a nuovi progetti e iniziative ("aperti al confronto" è il claim dell'azienda), che hanno trovato in SIFÀ un partner con il quale BIG condivide valori comuni: orgoglio di essere società italiane, nate e sviluppatesi nel nostro Paese con focus sulla qualità del servizio; propensione alle nuove tecnologie e alla loro implementazione a sostegno dello sviluppo del business del cliente; avvio di progetti specifici, con approccio "sartoriale" al cliente finale.

BIG nasce con l'obiettivo di fare rete, operando in due specifici settori: da una parte Trasporto e Logistica, dall'altra Case Costruttrici e Società di Noleggio. "Il nostro - spiega Marco Cicini, Ceo di BIG - è un modello consenziale: partiamo dall'analisi della flotta, del tipo di carico e percorso, della modalità di guida dei driver, della presenza di officine autorizzate lungo i percorsi ma anche delle dotazioni di bordo dei veicoli (gps o satellitare). Il passo successivo consiste nella correlazione dei dati emersi attraverso la contabilità industriale, ovvero valutando costi e ricavi, per certificare il possibile iter di sviluppo attraverso i nostri allestimenti tecnologici. Realizziamo delle demo con il cliente basandoci su quei dati, oggettivi e reali".

CRESCITA RAPIDA

Volto noto come consulente, dapprima in Mercedes-Benz Roma per l'area Grandi Flotte Veicoli Commerciali e Industriali, e dal 2011 consulente di aziende di trasporto in materia di Contabilità Industriale, Marco Cicini completa gli studi con un Master in comunicazione pubblica e politica conseguito allo IED nel 2005, un Master in amministrazione finanza e controllo presso la Luiss nel 2015 e un Master in Lean supply chain management alla LIUC nel 2018. Nel 2015 fonda BIG con l'obiettivo di potenziare il Fleet Data & Finance all'interno dei settori Logistica e Trasporti, proponendosi come player per Case Costruttrici e Società di Noleggio. "In pochi anni - prose-



NATA NEL 2015 COME START-UP, CON HEADQUARTER A ROMA E SEDE COMMERCIALE PRESSO IL BRIDGESTONE POINT MARINI PNEUMATICI, BIG HA SUBITO AUMENTATO ORGANICO E GIRO D'AFFARI. NEL 2017 L'INCONTRO CON LA SOCIETÀ DI NOLEGGIO GUIDATA DA PAOLO GHINOLFI: OGGI CON IL PARTNER SIFÀ LA FLOTTA BIG CONTA 25 UNITÀ PIÙ DIECI DEDICATE AL MONDO DEI CORRIERI. È A QUEST'ULTIMO CHE OGGI L'AZIENDA SI RIVOLGE CON UN PRODOTTO TECNICO DEDICATO, PER "MONITORARE LE PERFORMANCE E PROPORRE UTILI CONSIGLI PER I FUTURI UTILIZZI", Afferma il Ceo Marco Cicini.



gue Cicini - siamo cresciuti come volumi e come squadra: oggi contiamo 20 persone fisse fino a un'estensione a 30 unità quando realizziamo corsi con il Ministero dei Trasporti. Il modello di business rimane quello delle origini: l'approccio iniziale è d'intervista, di comprensione dell'attuale parco veicolare ma con una visione statica: dove sono i veicoli in un momento dato? È attivo un monitoring quotidiano? Qual è la mission dell'azienda? Questo genera l'attività analitica: abbiamo un profilo dei costi sui servizi, dell'impatto derivante dall'utilizzo del noleggio e dei ricavi in termini di sostenibilità. Il modello è valido per ogni tipo di azienda e qualunque sia la dimensione e la portata dei mezzi: oggi elaboriamo il parco di 53 clienti per complessive 11.200 unità, per lo più di veicoli commerciali ma da fine 2019 ci stiamo affacciando anche al segmento dei pesanti stradali. Com'è nel nostro stile: in punta di piedi".

Il ventaglio di allestimenti tecnologici BIG è costituito da quattro proposte: Light Management, Pack Management, Pack Technology e Pack Van Deliverò 4.0. "Il nostro ufficio interno - afferma il Ceo - intercetta l'esigenza del cliente ed entra in azione la squadra di sviluppatori, che sono oggi tre più un consulente IT interno, frutto del rapporto con Laziolnnova, Cuore pulsante della nostra attività è ovviamente la Ricerca&Sviluppo, su cui investiamo circa 150-180mila euro l'anno".

HEADQUARTER AL TECNOPOLO

Con un fatturato che nel 2019 ha sfiorato i tre milioni, BIG ha sede principale a Roma, al Tecnopolo di via Olivetti, dove sono presenti praticamente tutti i principali operatori logistici che effettuano consegne espresso: la squadra commerciale ha il suo riferimento ad Anagni, presso l'hub di Marini

PARTE A SETTEMBRE UN CORSO CERTIFICATO, PER IL 2021 SI PUNTA AI TRATTORI

PROSSIMI STEP: FORMAZIONE PROFESSIONALE E SBARCO NEI PESANTI

Formazione professionale per coltivare le "skills" per la giusta comunicazione e offensiva sui pesanti stradali. Sono due "cavalli di battaglia" sui quali punta Marco Cicini per affermare BIG e i suoi innovativi allestimenti tecnologici, seguendo un approccio che mira a fare sistema, prima che ai volumi. "A metà settembre - afferma il Ceo - partirà un corso organizzato dalla nostra divisione Cool, predisposto con ente di certificazione esterno: attraverso 86 ore di aula e 48 di stage formativi, presso aziende

di logistica e trasporti o presso Case costruttrici di veicoli commerciali e industriali. Risultato del corso sarà la formazione di dieci risorse professionali pronte al giusto dialogo in termini di mobilità, logistica e consulenza".

In parallelo la proposta di allestimenti tecnologici rivolti ai veicoli industriali, progetto nel quale Cicini è affiancato da Gabriele Trimigliozzi. "Sulla base della nostra esperienza - afferma Cicini - un trattore stradale che opera nelle consegne espresso

presenta gli stessi parametri di un furgone di serie che espleta un servizio di trasporto locale. Il segreto sta nell'analisi degli indicatori e nella capacità d'intercettare gli indicatori stessi per individuare ricavi e costi. Naturalmente il settore del veicolo pesante richiede una precisa conoscenza: in questa fase vogliamo capire bene quali siano i profili più adatti per rispondere alle esigenze di questo settore e che siano in grado di cogliere le sfumature dell'evoluzione in atto nel mondo del camion. Ci stiamo lavorando

ma certamente nel 2021 lanceremo iniziative specifiche rivolte ai veicoli industriali".

Due progetti nei quali SIFÀ resta partner di riferimento. "Abbiamo bisogno di avere al nostro fianco - conclude Cicini - player che rappresentino un acceleratore del sistema: sia per i progetti formativi, sia per l'approccio al veicolo pesante non ho dubbi sul fatto che SIFÀ sarà presente, al nostro fianco per condividere il successo di queste e di tutte le altre iniziative che abbiamo in cantiere".

UNA PARTNERSHIP CHE GUARDA LONTANO

Big Bang tutto italiano

Pneumatici, terzo Bridgestone Point di Italia.

Al mondo dei corrieri BIG si rivolge con un nuovo progetto, che trova in SIFA l'alleato naturale. "Il Progetto Courier - precisa Cicini - si basa sulla piattaforma BBS (Budgets Business Solutions) System Maps, che raccoglierà e analizzerà i dati relativi alla flotta dei furgoni noleggiati da SIFA, che stiamo consegnando a ciascun corriere. Questo consentirà di far conoscere e toccare con mano pacchetti e ottimizzazioni: ogni mese andremo a monitorare le performance per dare futuri consigli di utilizzo. E lo faremo con tutti i clienti, in maniera strutturata: entro agosto tutti avranno i due veicoli nel parco".

La scelta è caduta su SIFA sulla base di una collaborazione iniziata nel 2017, basata su una comune visione d'intenti e di valori. "BIG - prosegue Cicini - si è posta come consulente al fianco del cliente, e SIFA ha sempre fatto la stessa cosa. È stato il primo operatore di noleggio a credere nei nostri allestimenti tecnologici. Con loro abbiamo iniziato con un approccio ormai rodato, un iter molto veloce, dinamico e stimolante: ascoltate le



Marco Cicini, Ceo di BIG (Business Innovation Group).

esigenze in termini d'infloccamento su uno o più hub d'Italia, si analizza la rete assistenziale e le percorrenze in relazione alle future ubicazioni regionali e provinciali. Da lì si elabora, attraverso la professionalità e competenza del reparto commerciale, la miglior offerta del prodotto come emerge dall'analisi e dall'incrocio di alcuni indicatori; in parallelo si effettua l'analisi al merito creditizio del cliente, un passaggio essenziale per capire se si tratta di un business sostenibile e valutare se un adeguato sistema di gestione può far migliorare o, se necessario, disdettare un progetto".

Con la stessa passione e semplicità il Ceo di BIG sottolinea l'importanza dell'ascolto e dell'impegno al confronto, seguendo un approccio che ritroviamo nel modello di business della società di noleggio guidata da Paolo Ghinolfi. "Nel periodo del Covid-19 - aggiunge Cicini - SIFA ha reagito egregiamente distinguendosi ancora una volta per proattività, empatia e spirito di vicinanza: sin dall'inizio del lockdown, ha intensificato le comunicazioni e il dialogo con ogni singolo cliente per comprenderne le esigenze e trovare soluzioni.

Oggi questo valore, apparentemente immateriale, consolida la proposta di SIFA come "eccellenza italiana del noleggio", un vero e proprio made in Italy del Noleggio: il focus non è più sul prodotto ma sul servizio".

I VALORI DELLE INIZIATIVE

A oggi BIG con noleggio SIFA ha inserito in flotta 25 veicoli più 10 solo per il mondo dei corrieri. E siamo solo all'inizio considerando i futuri progetti che quel vulcano di idee di Marco Cicini e la sua squadra hanno in cantiere. "Il Progetto Courier - precisa il Ceo - si colloca nella strategia di lancio del Pack Van Deliverò 4.0. Ai nostri allestimenti tecnologici si aggiungerà, entro il Meespe 2020 di Parma, il lancio dell'App Delivery e il Portal Cruise, che invierà quotidianamente in base ai desiderata di ogni cliente i dati relativi al veicolo, alla route e alle performance. Presenza, trasparenza, impegno, competenza, lealtà, velocità, circolarità e... cliente: sono questi i valori alla base di ogni iniziativa di BIG e che rappresentano la base della partnership con SIFA".

