

FOUR B: IL FUTURO DIGITALE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

Four B è oggi una delle più importanti realtà del settore delle Telecomunicazioni e dell'Information Technology, fortemente orientata all'innovazione tecnologica messa a disposizione delle aziende. L'obiettivo primario di Four B, infatti, è quello di consentire e agevolare l'accesso delle Piccole e Medie Imprese alla nuova era digitale, fornendo al contempo un'ampia scelta di soluzioni in grado di andare a implementare nuove modalità di business e rinnovare la capacità di stare sul mercato. Una strada percorsa in maniera sempre più performante, che ha portato Four B a diventare la principale partner di Vodafone, il più importante gruppo di telecomunicazioni al mondo. Grazie ad una presenza diffusa sul territorio, l'azienda riesce ad essere vicina ai clienti, affiancando le singole aziende nella scelta e nella gestione delle migliori soluzioni per la digitalizzazione e per l'innovazione della loro attività. Perché, come sottolineato da Ivan Sarcina, amministratore delegato di Four B, il futuro delle PMI passa attraverso la consapevolezza degli strumenti offerti dal digitale, strumenti in grado di far compiere il salto di qualità necessario per affrontare le sfide future.

Presentiamo Four B, realtà operativa nell'ambito delle telecomunicazioni e dell'IT

"Valori e convinzioni appropriati sono la base per riuscire ad esprimere le nostre positive intenzioni nel modo più efficace". Parto da questa citazione di Robert Dilts per esprimere in maniera puntuale i valori e i principi del nostro brand. Abbiamo cercato, fin dall'inizio, di supportare e incentivare i nostri collaboratori ad esprimere il meglio di sé stessi e le proprie potenzialità. Abbiamo creato e dato fiducia a un team di assoluto valore, grazie al quale siamo stati

anche in grado di far emergere del leader. Grazie a questa filosofia, siamo partiti nel 2009 con un budget iniziale di soli 10 mila euro di risorse finanziarie disponibili e quattro collaboratori, e siamo riusciti ad organizzare una struttura articolata in cinque società, riunite all'interno di una holding che nel 2019 è diventata una SpA. Al 2012 risale la creazione di 4B Solution, seguita quattro anni più tardi da quella di FB Retail, operativa nell'ambito dell'eyewear e dell'ottica. Nel 2019, invece, abbiamo acquisito Effetre, una storica società di Milano attiva nel settore delle

telecomunicazioni. Oggi, con investimenti che spaziano dal mercato delle telecomunicazioni e dell'Information Technology fino a quello dell'ottica e dell'eyewear, gestiamo 14 sedi commerciali e 10 negozi operativi, grazie alla collaborazione di 200 persone, con un fatturato previsto per il 2020 pari a 13 milioni di euro.

Stiamo inoltre lanciando il progetto Italia 5G, ad appannaggio di FB Venture, ultima società nata all'interno del Gruppo. Il nostro core business è rappresentato a pieno titolo dal settore delle telecomunicazioni, e in

questo ambito ha particolare rilevanza la nostra partnership con Vodafone Italia, che ci ha consentito di essere scelti da oltre 12 mila aziende, che ripongono in noi la loro fiducia grazie anche alla qualità dei servizi che offriamo.

Quale è la vostra mission aziendale?

Facilitare l'accesso delle Piccole e Medie Imprese nella nuova era digitale. Questa, in sintesi, è la missione di FourB, che trova espressione anche nel nostro motto: "Easy Innovation". Ciò che intendiamo fare è

rendere facile l'accesso all'innovazione per i nostri clienti. In questo senso, Four B supera il concetto di consulenza, ponendosi nei confronti delle PMI come partner di valore, in grado di offrire esperienza e una strategica capacità di soluzione dei problemi e delle necessità. La nostra visione non è solamente finalizzata al contenimento dei costi e alla maggiore efficienza dell'organizzazione aziendale, e non è esclusivamente pensata per incrementare la produttività, dal momento che è in grado di offrire anche nuove prospettive, nuovi contenuti, tanto da supportare piccole e

medie imprese nell'individuazione di nuovi modelli e opportunità di business.

Cosa offrite alle PMI? Quali sono i vostri prodotti strategici?

Nell'ambito delle Telecomunicazioni e dell'Information Technology, l'offerta di servizi e soluzioni rivolti alle piccole e medie imprese è decisamente ampia e articolata, per cui, volendo semplificare, possiamo fare capo, prima di tutto, a tre concetti basilari: Velocità nel trasferimento dei dati e nelle comunicazioni, Agilità e scalabilità - con

soluzioni avanzate che consentono di ottenere ed elaborare dati e informazioni, infine Sicurezza per quanto riguarda la tutela dei propri dati e dei dispositivi. Spaziamo quindi dalla fornitura di servizi di telecomunicazione tradizionali, come la telefonia mobile e fissa, alle soluzioni IOT e ICT più avanzate, come le Infrastrutture In Cloud, la Mail&Collaboration, e anche soluzioni Digital e App dedicate al Delivery, al Retail e allo SmartWorking.

Insieme alle aziende operiamo in modo da individuare le migliori risposte alle loro necessità di business, procedendo all'automatizzazione dei processi e alla customizzazione dei servizi, grazie anche ai vantaggi offerti dal 5G, dalla fibra ottica e dal Cloud service. Tutto ciò rappresenta complessivamente un know-how maturato nel corso degli anni, affiancato da una capacità di visione che ci rende ancora più vicini alle esigenze legate al mondo dell'innovazione.

Possiamo affiancare il cliente nella realizzazione e nella gestione della sua infrastruttura di rete, rendendo al contempo più efficiente il suo business e sollevandolo dalla necessità di competenze specifiche nell'ambito dell'IT, grazie alla fornitura di reti SD Wan di nuova generazione e di piattaforme di server. Un discorso che trova ancora maggior valore alla luce delle nuove normative Gdpr in materia di trattamento dei dati, che impongono un elevato e continuo livello di sicurezza e di business continuity, aspetti che possiamo facilmente implementare offrendo soluzioni già pronte, ma anche realizzando di volta in volta soluzioni tailor made, rispondenti quindi alle specifiche esigenze del singolo cliente. In poche parole, siamo in grado di rispondere a tutte le esigenze delle PMI nell'ambito dei supporti digitali di nuova generazione, e facendo capo a tutti i prodotti integrati tra fibra ottica, cloud e 5G.

Avete pensato a un piano finanziario per supportare la crescita dell'azienda?

Oggi è importante dotarsi delle risorse finanziarie necessarie allo sviluppo del proprio business. Grazie alla crescita del nostro core business, relativo al settore delle telecomunicazioni – che negli ultimi anni ha fatto registrare un'enorme crescita – siamo riusciti a unire risorse finanziarie e umane per dare vita a nuovi business, all'insegna della diversificazione. Tuttavia, questo non basta, sapendo che per affrontare le nuove prospettive del futuro serve anche l'apporto del credito bancario. Il nostro Paese vive un problema, dal punto di vista delle aziende, che in gran parte sappiamo essere rappresentate da realtà con meno di 9 dipendenti all'attivo: ciò non consente di creare un'adeguata capitalizzazione per potersi rivolgere agevolmente al mercato del credito finanziario.

Nel nostro caso, abbiamo deciso di organizzarci in maniera diversa, strutturando il nostro assetto societario come una holding, trasformata in seguito in SpA proprio in vista di una maggiore capitalizzazione, grazie alla quale possiamo sviluppare progetti ricorrendo sia alle risorse finanziarie interne sia a quelle che siamo in grado di recuperare sul mercato. Inoltre, per rendere la nostra organizzazione ancora più efficiente, abbiamo avviato un riassetto societario, creando una holding a cui fanno capo tutte le diverse società operative, e che andrà a costituire il "polmone finanziario" di tutto il Gruppo.

Quali sono le prospettive future del settore e quali le prossime sfide per le PMI?

Negli ultimi anni stiamo assistendo a un profondo cambiamento del mercato del business e dell'organizzazione aziendale. Non possiamo assolutamente confrontare le realtà aziendali attuali con quelle attive fino

a qualche decennio fa. L'innovazione tecnologica e digitale rappresentano l'occasione che viene offerta alle aziende per reinterpretarsi, oltre all'opportunità di efficientare i processi produttivi e interni di ogni singola realtà. Insieme alla possibilità di erogare nuovi servizi, le aziende sono chiamate anche a individuare nuove possibilità di business e nuove idee in grado di potenziare quanto hanno saputo fare fino a oggi. Tengo a specificare, tuttavia, che le idee innovative, che rappresentano una voce sempre più importante all'interno dei processi di evoluzione dei sistemi produttivi, necessitano anche di un relativo mercato, che necessita di essere incentivato.

Ognuno deve poter fare innovazione nel proprio contesto aziendale. Nel giro di circa quindici anni, la crescita dei settori delle relazioni umane, della distribuzione delivery e della ricerca di informazioni si sono tradotti in Facebook, Amazon e Google, tre realtà che insieme rappresentano un fatturato di poco diverso da quello di uno stato come l'Italia. Tutto ciò ci deve far riflettere: non è solo l'innovazione ad essere necessaria per i processi aziendali, ma anche imparare a saper pensare in maniera diversa i propri modelli di business.

Il ruolo più importante in questo cambiamento, quindi, lo dobbiamo alle tecnologie, che svolgono un ruolo ormai ineludibile all'interno di qualsiasi PMI. Oggi, puntare sulla digitalizzazione della propria azienda è un passo fondamentale sia per rendere più semplici i processi aziendali, sia per allargare il bacino di utenza, migliorandone il dialogo e rendendolo più immediato. Inoltre, risulta fondamentale anche per ridurre i costi aziendali, e aumentarne la produttività.

Ci troveremo quindi davanti a una sempre più crescente presenza di dispositivi intelligenti, creati su misura dei bisogni



relativi ai processi aziendali, che ci consentiranno di renderli il più efficienti possibile. Verranno utilizzati sempre più software gestionali programmati a seconda dell'analisi condotta precedentemente, o device IOT per il monitoraggio di tutta la situazione aziendale.

Avete un progetto in particolare per aiutare le PMI nella nuova era digitale?

Abbiamo intenzione di semplificare l'accesso al mercato del digitale, e per questo abbiamo pensato di registrare un marchio, Italia 5G, che in pratica rappresenta un portale, all'interno del quale intendiamo coniugare la domanda e l'offerta di innovazione nel nostro Paese.

L'obiettivo è quello di semplificare le scelte

degli imprenditori delle piccole e medie imprese, facendoli accedere a una vetrina in cui sono presenti soluzioni innovative, proposte da start-up innovative italiane, in modo da metterle in evidenza tutti i benefici, offrendo visibilità a servizi e applicazioni innovative disponibili per il mercato b2b.

Come detto il progetto si rivolge principalmente a imprenditori e utilizzatori da un lato e agli "ideatori" o distributori di nuove soluzioni e servizi innovativi dall'altro. Le aziende svolgono la propria attività attraverso processi e funzioni, puntando ad adottare soluzioni e applicazioni per velocizzarle, automatizzarle e semplificarle, consentendo di mantenere l'immediata accessibilità a dati e informazioni.

In sintesi quindi, studiamo lo stato di salute del settore e dell'innovazione, con l'impegno a rappresentare le migliori soluzioni presenti sul mercato, contribuendo così alla crescita del settore e cercando di orientare correttamente l'utenza business.

Vorrei concludere con una considerazione legata all'innovazione tecnologica e al mercato delle idee, a cui intendiamo offrire il nostro contributo.

Ebbene, questi due aspetti rappresentano il nostro futuro, tuttavia, sono strettamente connesse con il nostro passato e con la nostra tradizione. È grazie alle idee che abbiamo saputo creare il nostro patrimonio artistico e culturale, ed è sempre grazie alla forza delle idee che possiamo costruire il nostro futuro.