



Oltre 12.000 aziende hanno scelto FourB per la qualità dei servizi offerti

TELECOMUNICAZIONI & **INFORMATION TECHNOLOGY** A DISPOSIZIONE DELLE IMPRESE

Intervista a Ivan Sarcina, CEO FourB SPA: “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”



Ivan Sarcina, CEO FourB SpA

“Valori e convinzioni appropriati sono la base per riuscire ad esprimere le nostre positive intenzioni nel modo più efficace...”. Questa citazione di Robert Dilts esprime molto bene i valori e principi del brand.

“Alla stregua di questo insegnamento abbiamo sempre cercato di aiutare le persone a credere in sé stesse e a riconoscere il valore di quello che fanno. Abbiamo dato fiducia ai nostri collaboratori portandoli a migliorare le proprie potenzialità e

ad avere successo. Questo ci ha consentito di far emergere dei leader. Grazie ai nostri valori, partendo nel 2009 con soli 10.000 euro di risorse finanziarie disponibili e 4 collaboratori, siamo oggi una realtà di 5 società organizzate intorno ad una Holding che è diventata una SPA, operanti in vari settori dalle Tlc all'IT fino al settore dell'eyewear e dell'ottica, con 14 sedi, 10 negozi, 200 persone che collaborano al nostro fianco ed un fatturato di 13 milioni di euro previsto per il 2020”. A parlare è Ivan Sarcina, CEO FourB SPA, una realtà imprenditoriale solida, dinamica ed in costante crescita, operante nei settori delle Telecomunicazioni & Information Technology.

Oggi, più che mai, che posto occupa la Telecomunicazione & l'Information Technology nel business aziendale?

“Fino a poco tempo fa LIT e le TLC, in modo specifico, venivano considerati un surplus dalle aziende, e la spesa ad essi destinata veniva annoverata semplicemente tra le voci di costo (to save money) su cui risparmiare. Ma è importante avere consapevolezza come oggi non sia più così. Le TLC e l'IT rappresentano un'opportunità per le aziende, avendo un enorme impatto su processi e organizzazione aziendale, possono contribuire in modo rilevante a creare efficienza e ad incrementare la produttività. Basti pensare allo sviluppo di un e-commerce, per il quale il valore di connettivi-





tà, infrastruttura informatica e le capacità di rendersi visibile in rete rappresentano probabilmente la parte più importante del modello di business, spesso anche più dei prodotti offerti. Le voci di spesa nei settori TLC e IT sono da considerarsi un investimento per un'azienda, (e non più un "how to save money"), e l'affidabilità dei servizi, così come i nuovi scenari che offrono, sono fondamentali per il successo della propria attività".

Quali sono i principali servizi che offrite ai vostri clienti. E quali sono i vostri maggiori clienti di prestigio?

"Nell'ambito TLC&ICT parlare di offerta oggi comporterebbe elencare una vasta numerica di



soluzioni e servizi. Volendo semplificare direi che possiamo rappresentarla con 3 semplici concetti. Noi proponiamo: **velocità** (nel trasferimento dati e nelle comunicazioni) **agilità** (con soluzioni avanzate che consentono di ottenere e trattare dati e informazioni) **sicurezza** (per la tutela dei propri dati e dei dispositivi).

Detto ciò i nostri servizi spaziano dalle soluzioni tradizionali di telefonia mobile e fissa, alle soluzioni IOT e ICT più avanzate come Infrastruttura in Cloud, Mail&Collaboration, soluzioni Digital e APP dedicate al delivery, al Retail, allo SmartWorking etc... Solo per citarne alcune: Soluzioni di Fleet Management: dedicate al controllo delle flotte aziendali; Soluzioni di Asset Tracking: per tracciamento e controllo beni aziendali; WorkForce Security: per la sicurezza dei lavoratori che prestano servizio fuori dall'azienda o dagli orari di lavoro standard; Smart Temperature: per il monitoraggio da remoto di temperatura e umidità etc... Oltre 12.000 aziende hanno scelto la nostra realtà per i servizi di telecomunicazioni. Ne citiamo alcune: Roncato, Discovery Channel, Agusta MV, Michael Kors, Carent, Deichmann, Farmaceutici Ciccarelli, la lista sarebbe comunque lunga".

E i vostri partner?

"Il nostro principale partner è Vodafone. All'interno di tale rapporto citiamo anche le collaborazioni continuative con Microsoft, Google, Apple, Samsung, LG, Huawei".

14 sedi, 10 negozi e 200 collaboratori distribuiti in tutto il Nord Italia. È previsto un ulteriore piano di sviluppo nell'imminente futuro? E in che modo?

“La nostra attività principale ha avuto una enorme crescita nel corso degli ultimi anni, questo ci ha consentito di poter destinare parte delle risorse, sia finanziarie sia umane, nello sviluppo di altre iniziative e ci ha consentito di diversificare il business. La nostra crescita non si ferma. Lato telecomunicazioni abbiamo acquisito recentemente un'azienda storica di Milano (Effetre srl), nel mese di luglio abbiamo avviato 2 nuovi store di Ottica a marchio NAU! ed il terzo aprirà a breve. Siamo in procinto di lanciare un portale WEB con marchio registrato Italia5G. L'obiettivo è offrire visibilità a servizi e applicazioni innovative disponibili per il mercato B2B. Sarà come una bussola: un metodo per facilitare gli imprenditori ad orientarsi nella scelta delle soluzioni più idonee messe a disposizione da Start Up innovative e nel contempo una vetrina che consenta alle stesse di descrivere in modo semplice ed efficace caratteristiche e benefici dei servizi offerti”.

Sicuramente stiamo vivendo una nuova era digitale. Quanto è importante la tecnologia per le PMI. E quali saranno le novità utili per lo sviluppo e l'ottimizzazione dei processi aziendali?

“Negli ultimi anni stiamo assistendo a un cambiamento pazzesco del mondo dell'imprenditoria. Complice di ciò, la nuova era digitale che ci stiamo

trovando ad affrontare. È infatti impossibile paragonare le aziende di pochi anni fa, con quelle che conosciamo oggi. La parte più importante in questo cambiamento spetta alle tecnologie, che svolgono un ruolo ormai primario 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. Il 5G sarà senz'altro la maggiore novità. Ha il potenziale per migliorare notevolmente le prestazioni delle reti di comunicazione e può quindi essere utilizzato per sviluppare nuovi servizi e fornire nuove soluzioni prima impensabili. Ciò aiuterà le aziende a migliorarsi in termini di efficienza e qualità e offrirà loro nuovi scenari di business. Le aziende potranno accedere facilmente a nuovi mercati o potranno usufruire di prestazioni professionali erogate secondo differenti forme rispetto a quelle attuali. Sarà comune che alcune funzioni aziendali si trovino dall'altra parte del mondo, come per un chirurgo sarà possibile praticare un intervento a distanza. In sostanza si potrà usufruire di servizi e offrirli ovunque in modo facile e veloce”.

AZ © RIPRODUZIONE VIETATA

