

Economia & Imprese

Innovazione
Alla fiera di Basilea novità hi-tech fino a martedì in vetrina



Fiere
Brand italiani di orologeria protagonisti a Baselworld

Alla manifestazione di settore più importante al mondo, in corso a Basilea fino a martedì 26, maison storiche delle lancette, accanto a marchi di alta gioielleria

Articoli e gallery su Baselworld e le novità 2019
moda24.ilssole24ore.com

Salute
Farmaci da prescrizione, mercato su del 2,4%

Nel 2018 il mercato è stato trainato dalla spesa ospedaliera (+4%) mentre il segmento farmacie ha accusato un calo del 2,3%.

— a pagina 10

Il credito cooperativo cambia pelle E-com, turismo e servizi per Pmi

CREDITO E SERVIZI

Ventis è la piattaforma nata dall'investimento di Iccrea Banca, che ne detiene il 95%

L'istituto punta a diversificare l'attività con una vetrina digitale

Laura Cavestri
MILANO

Si può essere una banca "del territorio" quando i clienti sono a Shanghai e Miami e quando l'attrazione turistica dipende sempre di più dai "like" di un viaggiatore giapponese su un sito gestito a San Francisco? Sì, se ci si trasforma da "filiale locale" a piattaforma di servizi. È quello a cui sta lavorando Iccrea, dopo l'ok della Bce di Mario Draghi alla nascita del nuovo Gruppo di Credito Cooperativo che il 30 aprile ha previsto il rinnovo degli organi sociali.

L'ultimo passo - in ordine di tempo, appena una settimana fa - è stato l'accordo con Microsoft per completare la trasformazione da banca di secondo livello a quarto gruppo bancario nazionale con 142 banche di Credito Cooperativo, 2.650 filiali sparse in 1.700 comuni italiani e 4 milioni di clienti, 153 miliardi di euro di attivo e fondi propri per 11 miliardi.

Ma gli assi cardinali del piano di rinnovamento sono due e attivi già da qualche mese: e-commerce e turismo.

A giocare un ruolo chiave è Ventis, la piattaforma di e-commerce, nata dall'investimento di Iccrea Banca, che ne detiene il 95%, e che è anche una startup fintech e un digital enabler. Punta a diversificare l'attività bancaria e offrire alle piccole e medie imprese una vetrina digitale per la loro offerta. In una logica di "banca aperta", in cui il piccolo artigiano, l'impresa familiare che gestisce un'eccellenza enogastronomica o di design - in pratica, l'ossatura della clientela della Bcc - non possono pensare di rinunciare al canale web per vendere i propri prodotti. E nello stesso tempo, da soli,

spesso non riescono a supportare gli investimenti necessari, a giocare in una logica di squadra per fare "massa critica" con le imprese vicine.

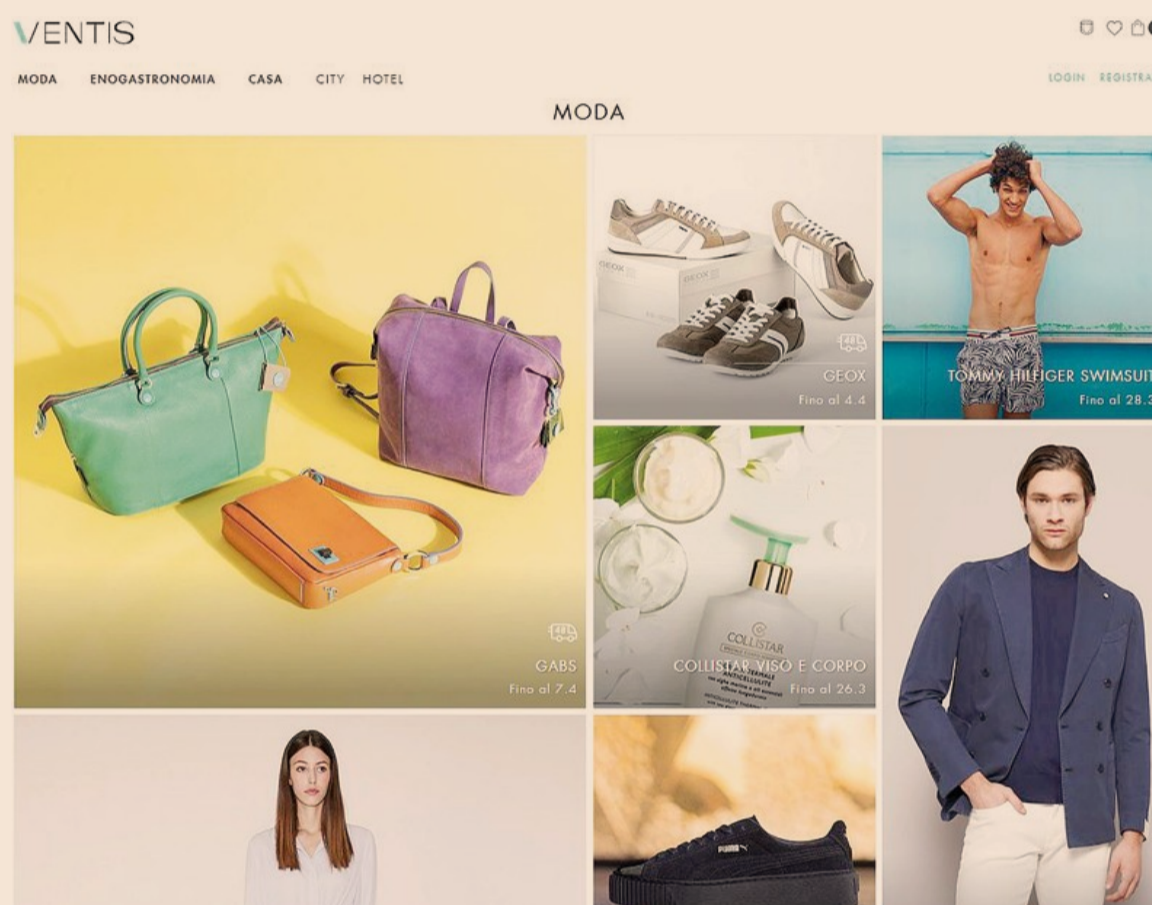
Così è nata Ventis, la società di marketplace del Gruppo bancario Iccrea (la possiede al 95% da febbraio 2016) per offrire un servizio privilegiato a più di 5 milioni di clienti, tra aziende e privati. Un grande outlet con brand di abbigliamento, arredamento, accessori, tecnologia e home living, oltre 60 dipendenti e 300mila utenti registrati.

Pochi mesi fa Ventis ha siglato un accordo con la società italiana Digital Retex che è trusted partner in Europa di WeChat, il social cinese con un miliardo di utenti attivi al mese. L'intesa ha permesso di creare un account ufficiale WeChat per interagire con i consumatori cinesi. In questo modo, Ventis potrà offrire alle sue aziende clienti un canale privilegiato per sviluppare il proprio business e-commerce anche nel Paese asiatico. Anche perché WeChat non è solo un social media, ma una piattaforma di servizi utilizzata per chattare, navigare, acquistare prodotti e servizi, pagare online, con un'incidenza di penetrazione nelle maggiori città che supera il 93 per cento.

Poi, c'è l'investimento sul turismo. Gli albergatori clienti delle Bcc possono utilizzare una piattaforma che, oltre a facilitare lo scambio di informazioni tra hotel e cliente, permette all'albergatore di informare sulle opportunità che il turista può trovare sul territorio, e che sono collegate tra loro attraverso i sistemi di pagamento (principalmente Pos, fisico o virtuale) offerti da Iccrea e dalle Bcc ai propri clienti.

Ed ecco come si realizza in concreto la sinergia con Ventis: gli esercenti locali potranno beneficiare della vetrina Ventis City (collegata al sito ventis.it), uno spazio virtuale verticalizzato in base alle città dove si trovano gli esercenti che presentano le offerte. Grazie anche allo strumento del couponing, inoltre, Ventis City è una delle più evolute piattaforme di sconti presenti sul mercato. A breve, infine, Ventis sarà arricchito con un nuovo portale che permetterà anche servizi diretti di booking.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La piattaforma. Ventis la società di marketplace del Gruppo Iccrea

MARKETING IN TEMPO REALE

«L'obiettivo è mettere in rete 1000 alberghi»

«Va bene le piattaforme di prenotazione internazionali. Ma perché un hotel a conduzione familiare non può costruire un rapporto diretto con un cliente offrendo un servizio di marketing efficiente e in tempo reale?»

A spiegare la scelta di una banca di investire sul turismo è Gabriele Nanni, responsabile del Progetto Turismo di Iccrea. «Il nostro progetto si chiama InTour - Innovative Tourism - e consente un rapporto diretto tra albergatore e cliente grazie a una piattaforma che consente sia di attivare sistemi di pagamento digitali sia di fidelizzare la clientela degli hotel raccogliendone le esigenze già in

fase di prenotazione attraverso il sito web dell'hotel. In questo modo, è lui stesso in grado di fornire al turista un pacchetto di iniziative e attività in linea con le sue richieste».

Un'iniziativa che riaccende anche le iniziative virtuose sul territorio.

«Esercizi convenzionati, attività museali, ricreative o di intrattenimento che abbiano adottato i sistemi forniti da Iccrea Banca - ha aggiunto Nanni - potranno essere proposti al turista prima ancora di arrivare a destinazione. Sinora abbiamo già attivato oltre 2 milioni di preventivi per circa 1,9 miliardi di importi preventivati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'INTERVISTA

ANTONIO GALIANO

«Un servizio su misura per aiutare le imprese in Asia e Stati Uniti»

«Siamo partiti da un rapporto di fiducia con il piccolissimo imprenditore e gli abbiamo detto: tu hai bisogno di vendere un servizio. Noi vogliamo provare a offrirti un modo di farlo. Non l'unico, s'intende. Ma forse quello che può essere il più gestibile per te».

Antonio Galiano, presidente di Ventis.it, il sito di e-commerce di Iccrea, focalizzato su 3 elementi fondamentali del tessuto imprenditoriale italiano: la moda, l'enogastronomia e la casa, è consapevole di "nuotare", nel mondo, soprattutto in Cina e Usa, tra "pesci grossi". Dunque, non ci si pone in competizione, ma costruisce, con loro, "ponti".



«Tu devi vendere un servizio. Noi ti offriamo un modo di farlo. Non l'unico. Ma forse quello più gestibile per te»

Chi sono i vostri fornitori di prodotti?

Brand internazionali di eccellenza del Made in Italy e piccolissime imprese, formate da meno di 10 addetti. Questi ultimi, magari hanno anche un sito web. Ma l'e-commerce è un'altra cosa. Noi li "accompagniamo" non solo creando una vetrina ma costruendo attorno a loro un "sistema di servizi", ad esempio, consegna e resi gratuiti.

Quando sarà attivo il portale in Cina?

La piattaforma sarà attiva entro l'estate, grazie all'accordo siglato con Digital Retex che è partner, in Europa, di WeChat, il principale social cinese con un miliardo di utenti attivi al mese. Un canale privilegiato per sviluppare il proprio business e-commerce in un Paese che ha tanta "fame" di Made in Italy.

C'è il rischio di entrare in contatto con prodotti contraffatti?

No, perché selezioniamo le imprese e conferiamo loro un "bollino" di qualità. Inoltre, con l'emissione della Ventis Card, la prima carta di credito in Italia creata ad hoc per gli acquisti su internet, abbiamo rafforzato la sicurezza sulla loro dei pagamenti.

Siete presenti negli Stati Uniti?

Negli Usa stiamo lavorando su due fronti: sia a uno store fisico, situato a New York, sia con la piattaforma commerciale che sarà attiva entro fine anno. Negli Stati Uniti stiamo anche lavorando a stringere partnership per mettere la stessa piattaforma a disposizione di banche e operatori finanziari locali e dei loro clienti, in una logica di arricchimento sia dell'offerta di prodotti sia del bacino di potenziali clienti. Una modalità che già adottiamo con alcune grandi aziende italiane, le quali, offrono coupon o la possibilità di acquisto a prezzi molto scontati sul nostro sito e-commerce ai propri clienti più fidelizzati

Comunque, già vendete in Europa.

Certo. In Francia, Germania e Regno Unito stiamo staccando i primi scontrini. E comunque, a breve, Ventis sarà arricchito con un nuovo portale che permetterà anche servizi diretti di booking, per una stanza di hotel o un tavolo al ristorante. Sono oltre 200mila gli esercenti italiani che accettano la nostra piattaforma monetica. Un potenziale enorme cui offrire un'infrastruttura di servizi accessibile

— L. Ca

© RIPRODUZIONE RISERVATA

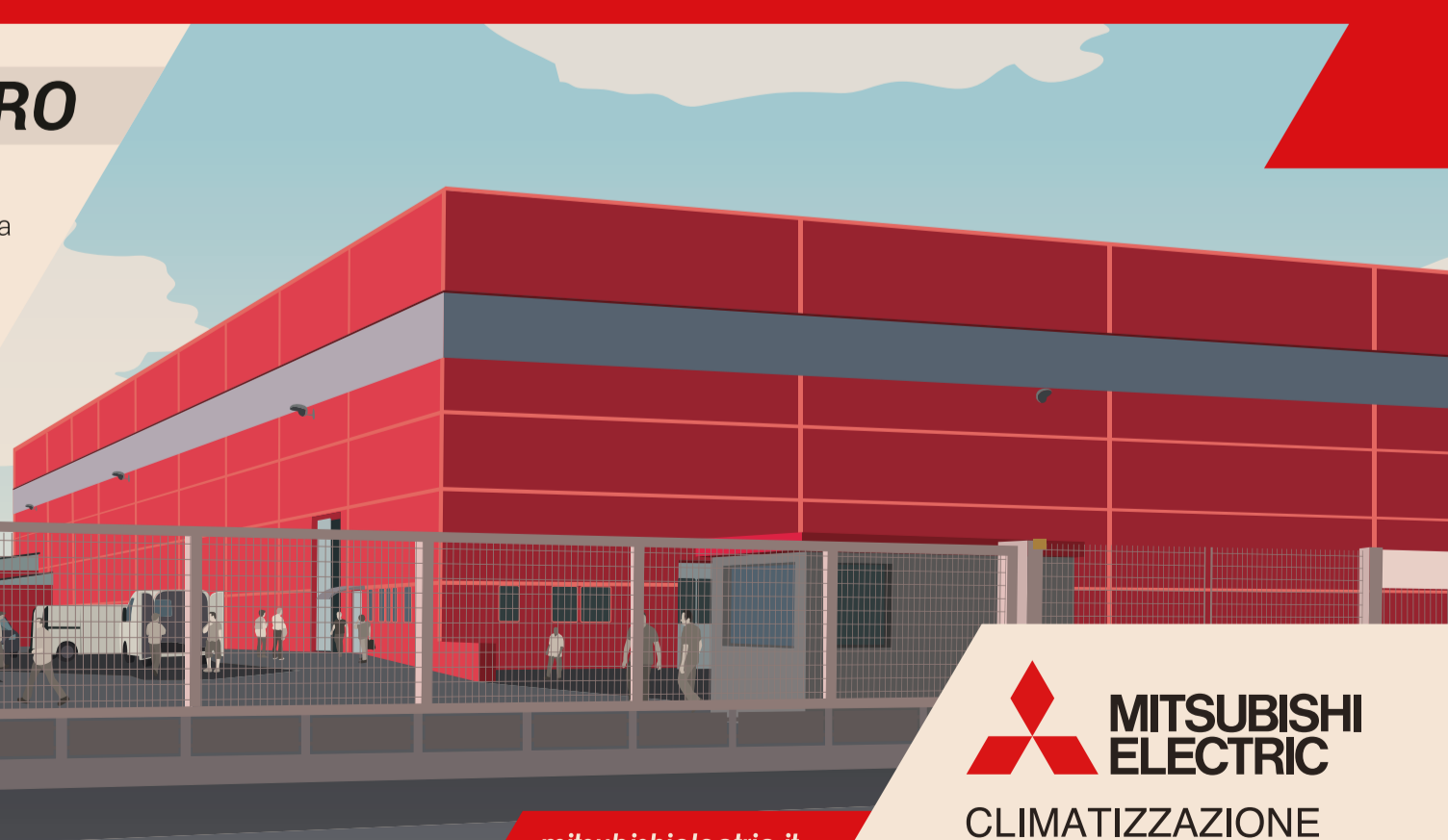
INSIEME PROGETTIAMO IL FUTURO

A Soresina (Cremona) sorge **De Salute**, la divisione farma del gruppo internazionale **Bomi**, dedicata allo stoccaggio e alla movimentazione di **farmaci ed integratori**. Il polo logistico di Soresina dispone di due officine farmaceutiche e si inserisce in un network composto da altri **12 siti sul territorio italiano**. Il polo di Soresina ha scelto la **tecnologia di Mitsubishi Electric** per garantire la corretta conservazione dei prodotti grazie al **sistema VRF** che, in un'unica soluzione, offre le funzioni di riscaldamento e raffreddamento. L'impatto ambientale di questo sistema è minimo, le **emissioni di CO2 sono azzerate** e i **consumi sono ridotti del 33%** rispetto a un impianto tradizionale. Inoltre, il software di controllo e gestione della temperatura **Clima Sync** esercita un controllo regolare in ogni zona e ad ogni altezza del sito così da garantire sempre un clima perfetto rispettando al tempo stesso la **salute dell'ambiente**.

DE SALUTE - A Bomi Group Company
SORESINA



STUDIO DI PROGETTAZIONE
ing. VITTORIO GALLARINI



mitsubishielectric.it

MITSUBISHI ELECTRIC
CLIMATIZZAZIONE