

I NUMERI

2014

L'idea nata per un paio di chiavi dell'alloggio al mare dimenticate a casa

2,5

ore Il tempo di consegna di un pacco da Sampeyre a Torino

19.000

Il numero degli utenti della nuova start-up

700

consegne ogni settimana grazie a questo servizio

1

ora Il tempo medio previsto per le consegne

L'idea di "Bus my Things" per garantire un servizio anche nelle zone più remote della provincia

Il pacco arriva direttamente con la corriera

La svolta della start-up per le consegne

IL CASO

ROBERTO FIORI
SALUZZO

Se non basta il corriere, ci pensa la corriera. È questa l'idea di Bus my Things, la nuova start-up che promette di consegnare merci e oggetti anche nei posti più remoti della provincia e in modo veloce, sostenibile ed economico, utilizzando la rete di trasporto pubblico della Granda.

Per conoscere il progetto, occorre fare un passo indietro e tornare al 2015, quando a Saluzzo nasceva Take my Things, la piattaforma digitale di delivery network che

Già in funzione su una linea fra la valle Varaita Cuneo e Torino

ogni giorno mette in contatto chi ha necessità di spedire un oggetto (un pacco, una busta, un plico di documenti...) con aziende e privati disponibili a effettuare le consegne, sfruttando al 100% il concetto di sharing.

Un'idea vincente, che, come spesso accade, è nata quasi per caso. «Era il 31 dicembre 2014 - ricorda il founder Francesco Demichelis -. Ero partito da Saluzzo per andare a passare la notte di Capodanno a Sanremo e quando sono arrivato a destinazione e mi sono accorto di aver dimenticato le chiavi della casa al mare. Mi sono chiesto: "Ci sarà un'app



Il servizio attraverso la nuova start-up permette di consegnare merci e oggetti anche nei posti più remoti della provincia e in modo veloce, sostenibile ed economico con il trasporto pubblico

che possa mettermi in contatto con quelli che stanno partendo ora da Saluzzo o dintorni e che mi possano portare le chiavi in tempo per la serata?". Purtroppo, non c'era».

Capodanno compromesso, ma inizio di un'avventura di successo che oggi conta oltre

19 mila utenti e si occupa di circa 700 consegne a settimana con un tempo medio di un'ora. Da cosa nasce cosa e il progetto ha continuato a svilupparsi per aiutare le aziende ad affrontare al meglio la sfida dell'ultimo miglio. «Un processo - spiega Demichelis -

che questa pandemia ha ulteriormente accelerato e che la tecnologia consente di mettere in pratica utilizzando sistemi in grado di impattare positivamente sull'ambiente».

Il concetto di fondo è quello del crowd-shipping, un bell'esempio di sharing economy,

MARTEDÌ

Un seminario on line per l'anteprima del progetto pilota

La start-up Bus my Things verrà presentata ufficialmente martedì 30 marzo, alle 18, durante un webinar organizzato da Confartigianato Cuneo in collaborazione con Take My Things e grazie alla partnership con Benese e Bus Company. Le imprese associate potranno partecipare a questo progetto pilota di trasporto a impatto zero, che coinvolgerà inizialmente la linea Saluzzo-Pontechianale. È possibile seguire il seminario iscrivendosi sul sito di Confartigianato Cuneo. All'incontro parteciperanno Luca Crosetto, presidente Confartigianato Cuneo, Joseph Meineri, direttore generale di Confartigianato Cuneo, Giovanni Bianco amministratore di Nuova Benese, Enrico Galleano, amministratore delegato di Bus Company, Francesco Demichelis e Guido Fruttero di Take my Things. R. F. —

mondo del business grazie alla partnership di due vettori dei trasporti pubblici cuneesi come Bus Company e Benese e di Confartigianato Imprese Cuneo.

«Abbiamo immaginato di sviluppare un sistema di trasporto 100% green, fondato su mezzi già operanti in tutta la provincia - dice Demichelis -. Ciò consentirà la creazione di una connessione diretta delle aree più remote della nostra provincia con i centri nevralgici». Come funziona? Il cliente compila un modulo elettronico. Il foglio dati viene aggiornato in automatico e la spedizione viene codificata; la centrale operativa elabora la richiesta e sceglie la soluzione ottimale. Il cliente va alla fermata indicata e consegna il pacco al conducente; il destinatario si fa trovare alla fermata stabilita per ritirare il pacco. Per evitare attese e appuntamenti troppo rigidi, l'app sta già ipotizzando di accordarsi con le attività commerciali presenti vicino alle fermate e disponibili a fare da hub, ma anche di installare dei locker per le consegne.

Il servizio è pronto a partire in tutta la Granda. «Siamo già operativi su una linea che mette in collegamento la Valle Varaita con Cuneo e Torino. Riusciamo a garantire la consegna di un pacco da Sampeyre alla Mole in due ore e mezza, al costo di pochi euro» assicura Demichelis. Quando vi chiamerà Amazon, cosa farete? «Diremo loro che siamo fedeli al nostro territorio. Tra Seattle e Sampeyre, ci vuole una via di mezzo». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il nuovo decreto: categorie, importi, richieste e tempi

GLI AIUTI ANTI-COVID



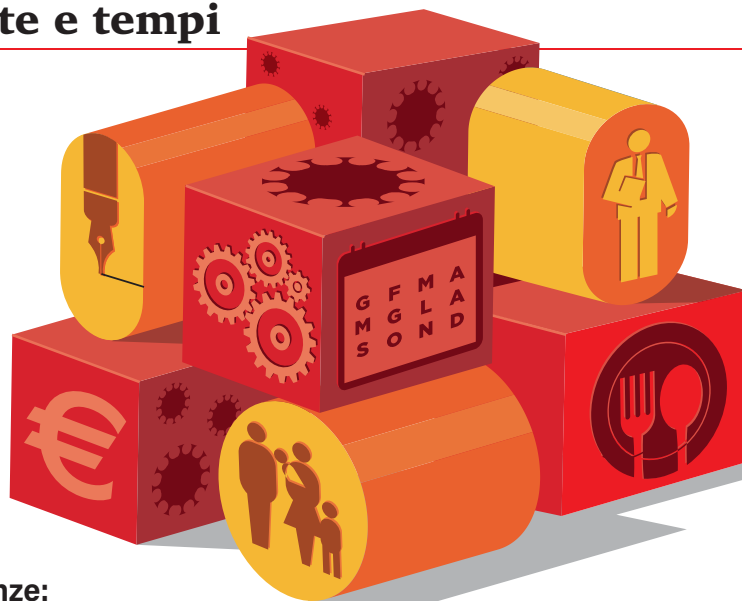
Famiglie, lavoratori, imprese: a chi sono destinati i benefici.



Tutte le misure e i dettagli per quali serve fare domanda.



Debiti fiscali, rinvii e scadenze: ecco il calendario completo.



Lunedì 29 marzo
l'inserto di 8 pagine
in omaggio con
LA STAMPA

I PROTAGONISTI

Joseph Meineri (direttore Confartigianato)

Iniziativa unica: offre importanti vantaggi per imprese e territorio

Per Joseph Meineri, direttore generale di Confartigianato Imprese Cuneo, «sostenibilità e comunità sono due concetti cardine del nostro quotidiano, che trovano piena applicazione in questo progetto di mobilità delle merci destinato a offrire importanti vantaggi per imprese e territorio». Espiega: «La richiesta di sostenibilità, intesa in tutti i suoi aspetti, non solo quello ambientale, è sempre più pressante. In questo progetto vengono interpretate in modo "circolare" le esigenze di una quotidianità che deve fare i conti non solo con emergenze sanitarie e ambientali, ma anche con le difficoltà delle imprese che operano in aree svantaggiate a causa degli scarsi collegamenti. La proposta punta sulla realizzazione di una sinergia virtuosa tra attori del territorio, in modo da creare vantaggi sia dal punto di vista economico che ambientale».



Joseph Meineri
direttore generale
di Confartigianato Cuneo

Con la tecnologia e le capacità informatiche di cui disponiamo oggi, aggiunge Meineri, «possiamo rendere questa sinergia più efficiente possibile, con ricadute positive per le imprese e per il territorio».

Confartigianato Cuneo, quale promotore del progetto, mette a disposizione i propri mezzi per far conoscere questa nuova opportunità alle 9000 aziende associate, per supportarne la digitalizzazione. L'iniziativa si affianca alle piattaforme create dall'associazione, "Impresa Digitale" dedicata all'attività fiscale e "Scelgo Artigiano" orientata alla promozione e vendita dei prodotti, per accompagnare il comparto verso un sistema del "fare impresa" più efficiente e moderno». R. F. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Giovanni Bianco (Autolinee Nuova Benese)

Già un tempo nelle valli le merci arrivavano a bordo del pullman

«Un valido esempio di economia circolare, nato in un momento in cui l'esigenza di far arrivare le merci anche nei luoghi più remoti è resa più forte dalla pandemia». Giovanni Bianco, amministratore di Autolinee Nuova Benese, è stato tra i primi a credere nelle potenzialità di Bus my Things.

«Durante il primo lockdown, ci siamo chiesti in che modo avremmo potuto mettere a disposizione le nostre autolinee, che non si sono mai fermate - spiega -. Quando ci siamo messi in contatto con gli ideatori della start-up, abbiamo subito trovato una comunione di intenti e abbiamo sviluppato il progetto».

D'altra parte, sottolinea Bianco, non è una novità: «Già nel secolo scorso, nelle nostre vallate i collegamenti e la consegna delle merci avvenivano per la maggior parte utilizzando le corriere. E se allora tenere i contatti era più complicato, oggi con le nuove tecnologie applicate al progetto, si potrà monitorare attraverso una semplice app il percorso del pacco in consegna».

Un modello destinato a svilupparsi sempre di più. «Siamo solo agli inizi - assicura -, le potenzialità di queste piattaforme sono ancora tutte da esplorare. Avvieremo la start-up pensando al modello b2b, ovvero alle transazioni che avvengono settimanalmente tra le imprese. Ma in futuro si potrà sviluppare anche il canale b2c, cioè le vendite verso i consumatori finali che stanno prendendo sempre più piede online».

E conclude: «I mezzi già ci sono, con percorsi capillari e orari e tempi prestabiliti. Garantire una consegna in giornata non è semplice, ma con questa applicazione è fattibile e tutto sommato semplice, anche nelle località più sperdute». R. F. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Enrico Galleano (Bus Company)

La nostra attuale rete per servizi aggiuntivi alle aree più marginali

«Bus my Things è una bella idea, che guarda al futuro ma anche al passato». Così dice Enrico Galleano, amministratore delegato di Bus Company. «La tecnologia di oggi ci consente di rispolverare ciò che le corriere facevano una volta, quando erano gli unici mezzi a raggiungere le aree a bassa densità abitativa e venivano utilizzate non solo per il trasporto delle persone, ma anche di pacchi e merci, al servizio delle piccole comunità».



Enrico Galleano
amministratore delegato
della società Bus Company

Un concetto di economia virtuosa sempre più attuale. «È questo lo spirito con cui abbiamo aderito alla start-up - spiega Galleano -. Non vogliamo invadere campi altrui o sostituirci al trasporto merci professionale. Semplicemente, abbiamo messo a disposizione la nostra rete per offrire un servizio aggiuntivo a quelle aree più marginali e difficili da raggiungere». Dunque, non un vero e proprio business? «Non è questa l'idea iniziale. Semmai, piuttosto che immaginare di fare concorrenza a qualcuno, potremmo ipotizzare di collaborare con chi si occupa di logistica. Se

per certi operatori portare un pacco in cima a una vallata è diseconomico, noi potremmo essere di supporto con questa piattaforma, in un'ottica win win che è alla base delle operazioni di successo». Bus Company è pronta a partire. «Per ora il progetto è ancora in fase sperimentale e sarà attivo solo su alcune linee. Ma potenzialmente può crescere e, se riscuoterà una buona accoglienza, potrà allargarsi e coinvolgere tutta la rete capillare del consorzio Granda Bus». R. F. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NUOVO

OPEL MOKKA

LESS NORMAL. MORE MOKKA

100% ELETTRICO, DIESEL O BENZINA.




DA 199€ AL MESE
CON ROTTAMAZIONE STATALE.
TAN 5,95% TAEG 7,49%



O P E L

CONCESSIONARIA

L'AUTOMOBILE

www.lautomobileopel.com

ALBA Corso Barolo, 11 - Tel. 0173.28.28.53
BORGO S. DALMAZZO Via Cuneo, 101/A - Tel. 0171.26.16.50
FOSSANO Via Torino, 110 - Tel. 0172.64.62.16

TAN 5,95% - TAEG 7,49% - EDITION 1.2 T 100 CV - ANTICIPO 2.500 € - 199€/35 MESI - VALORE FUTURO GARANTITO 11.797,17 €
Mokka Edition 1.2 T 100 CV MT6 al prezzo promozionale di 16.700 €, valido solo con finanziamento SCELTA OPEL anziché 17.700 €; anticipo 2.500 €; importo totale del credito 16.252,63 € (incluso Spese Istruttoria 350 € e costo servizi facoltativi 1.702,63 €). L'offerta include 'Protezione Salute' per 1 anno in omaggio e i seguenti servizi facoltativi: FLEXCARE BASE per 5 anni/75.000 km (Estensione Garanzia, Assistenza Strada), FLEXPROTECTION SILVER per 3 anni, Provincia MI (Incendio e Furto), CREDITO PROTETTO con perdita d'impiego; interessi 2.509,54 €; spese istruttoria 350 €; imposta di bollo 16 €; spese gestione pagamenti 3,5 €; spese invio comunicazione periodica 3 €. Importo totale dovuto 18.919,17 €. Durata contratto: 36 mesi/45.000 km totali. Rata finale denominata valore futuro garantito da 11.797,17 €. Prima rata dopo 1 mese. Offerta promozionale valida in caso di contestuale rottamazione di un veicolo immatricolato prima del 01/01/2011, ai fini dell'agevolazione del contributo statale di 1.500,00 €, concesso nei limiti del Fondo finanziario stanziato e fino ad esaurimento dello stesso (termini, condizioni e limitazioni: L.178/2020). Offerta valida sino al 31/03/2021 con rottamazione auto presso i Concessionari aderenti, salvo approvazione Opel Financial Services nome commerciale di Opel Bank SA. Immagini a scopo illustrativo, informazioni Europee di base sul credito ai consumatori e set informativi presso le concessionarie, sul sito www.opelfinancialservices.it e sul sito www.opel.it.
CONSUMO CICLO MISTO WLTP: 4,4 - 6,1 l/100 km. EMISSIONI DI CO2 CICLO MISTO WLTP 0 - 139 g/km. CONSUMO ENERGETICO: 17,0 - 18,3 kWh/100.