

BIT COIN

**Cosa succede
se il denaro diventa
digitale?**



SMART MOBILITY
Dai veicoli elettrici
al metano liquido
per il trasporto merci,
all'alta velocità
in tutta Europa

SOCIAL INNOVATION
Perché i modelli
di business
non possono
più ignorare il senso
di comunità

ERRORI DA EVITARE
Cosa imparare
dai peggiori
top manager 2012
secondo
Sydney Finkelstein

Gregorio Fogliani

Solo con l'innovazione si riesce a crescere e a superare i periodi di crisi. Essere concorrenti di se stessi e non considerarsi mai arrivati è la base di partenza



Chi si ferma è perduto. Certamente non è il caso di Gregorio Fogliani, oggi a capo di QUI! Group, 525 milioni di fatturato e 1.000 dipendenti, di cui – ci tiene a sottolinearlo – il 70% donne e con un'età media di 33 anni. Prima azienda a capitale interamente italiano nel settore dei titoli di servizio (buoni pasto, voucher, premi), secondo operatore in assoluto del mercato con una quota pari al 18%. Tutto nasce nel 1989, quando un'apparente insidia all'attività di famiglia viene colta al volo per iniziare una nuova impresa. Ma andiamo con ordine. Fogliani, genovese d'adozione, inizia presto a lavorare con i genitori nell'attività di ristorazione che svolgono in convenzione con le aziende per i pasti dei lavoratori. Ma negli anni '80 cominciano a circolare i buoni pasto. Fogliani intuisce che occorre rimboccare le maniche e seguire questo nuovo filone. Non gli basta affiliarsi alla rete di qualche multinazionale, crea una nuova azienda. Nasce così con alcuni soci la QUI! Ticket Services, oggi QUI! Group. La maggior parte delle aziende del settore sono multinazionali, ma Fogliani si ritaglia subito una fetta di

mercato grazie a una conoscenza maggiore delle esigenze delle aziende clienti e dei consumatori finali e a una politica commerciale aggressiva.

Cosa l'ha spinto nella nuova impresa?

La prima molla è stata l'ambizione, e poi certamente la voglia di non fermarsi mai e di anticipare i cambiamenti.

Oggi QUI! Group è una realtà molto dinamica, qual è la costante della vostra organizzazione?

Abbiamo sempre investito in ricerca, perché solo con le innovazioni si riesce a crescere. Non ci si può adagiare sugli allori, non si fa in tempo a pensare a qualcosa che è già stata realizzata, già superata. È la tecnologia che ci fa andare veloci ed è per questo che abbiamo quattro progetti in corso con altrettante università italiane e 150 persone che lavorano solo all'innovazione. Per esempio, presto usciremo con un prodotto innovativo di pagamenti attraverso i cellulari che permetterà anche di gestire evolute attività di loyalty, come per esempio la creazione di offerte personalizzate nel punto vendita per i clienti in tempo reale. Siamo stati i primi nel 2004 a proporre il buono pasto elettronico e ora siamo i primi a offrire il buono pasto smaterializzato, ovvero nel momento in cui viene letto e annullato automaticamente, senza più passaggi in carta, viene anche contabilizzato. Abbiamo chiesto il brevetto per questa applicazione perché può essere estesa a molte formule prepagate come i voucher. Essendoci mossi molto presto sul fronte innovazione siamo avvantaggiati e anche in tempo di crisi continuiamo ad assumere personale.

Ma qual è il segreto del successo?

Bisogna essere i primi, i più veloci e fare le cose meglio e diversamente dagli altri. Siamo i concorrenti di noi stessi e non pensiamo mai di aver raggiunto un traguardo. A questo aggiungerei la capacità di creare partnership e di comprendere le esigenze dei nostri clienti. Nonostante le dimensioni abbiamo conservato la capacità di creare un servizio su misura per semplificare la vita dei nostri clienti. I cardini sono sicurezza, semplicità e convenienza. Grazie alle quattro società del gruppo copriamo tutti gli aspetti: sviluppiamo la tecnologia che è alla base delle nostre soluzioni, eroghiamo servizi finanziari, creiamo reti commerciali e offriamo servizi per il welfare aziendale.

Finora la vostra crescita è avvenuta tutta in Italia, ci sono progetti di allargarsi all'estero?

Sì, e lo faremo grazie a partnership locali che stiamo valutando. E per fare questo passo stiamo anche studiando la quotazione in Borsa.

Con la QUI Foundation svolge anche attività di carattere sociale, di cosa si tratta?

Nel 2007 abbiamo lanciato l'iniziativa Pasto Buono, un progetto sociale che permette di distribuire ai bisognosi cibo sano e invenduto dai pubblici esercizi in varie città italiane; nel 2008 è stata costituita la Fondazione, attiva nel settore dell'assistenza socio-umanitaria, che sostiene il progetto sociale. È un modo per dare un contributo concreto alla riduzione degli sprechi e per favorire le persone in maggiore difficoltà. ■

Lc.O.