



# Orobici, i messaggeri su due ruote: consegne all'insegna dell'ecologia e della tecnologia

di Simone Gamba

*Un servizio da anni esistente negli Stati Uniti, in Gran Bretagna e altri Paesi europei. Già arrivato in Italia, per esempio a Torino, Milano, Bologna, Firenze, qui tra l'altro con gran successo. A Bergamo sono loro, Antonio Filisetti e Paolo Civera, a portare in città gli "urban bike messengers". Hanno battezzato il loro progetto "Orobici" un nome che, comunque lo pronunci, richiama il territorio e il mezzo utilizzato. Bmag è andata a trovarli per capire di cosa si tratta...*



Via Monte Sabotino, 2 - Bergamo  
tel. 035 245728 - [www.orobici.it](http://www.orobici.it)



### - Perché avete scelto di offrire questo servizio?

“Abbiamo pensato che è sempre più difficile viaggiare in città per la presenza di ZTL, traffico, difficoltà di parcheggio e rischio multa connesso, per non parlare poi del costo della benzina. Con la bicicletta sei comunque veloce, puoi accedere ad ogni area e parcheggiare con facilità. Noi due con un altro socio a Lucca abbiamo messo in piedi questa attività, per consegnare in modo sostenibile su tutti i CAP di Bergamo, anche nelle vie più remote dei colli. A Natale abbiamo raggiunto posti dove con il furgone non puoi arrivare, mentre con le bici elettriche si. Sono anche esperienze divertenti. Poi, l'aspetto ecologico conta, se parliamo di inquinamento atmosferico e acustico, possiamo dire di essere a emissioni zero. La bici è anche un mezzo di moda, simpatico, particolare, attrezzato con baule di diverse misure, un bel modo per creare spazio pubblicitario. Può essere una sorta di vetrina mobile di un brand e comunicare eventi con impatto immediato, vista la curiosità suscitata da un mezzo che si fa immediatamente ricordare: un triciclo strano e nuovo, che trasporta un mazzo di fiori gigante non passa certo inosservato. Girando nelle piazze e nelle strade potrebbe essere, volendo, anche veicolo di informazioni sociali.”

### - Ma come funziona esattamente la consegna?

“Il nostro hub è in via sabotino 2, centralissimo. Da qui i biker partono e portano con sé un iphone in dotazione. La bici sarà anche vintage ma la tecnologia con cui lavoriamo è evoluta, il tracking della merce continuo. Ad avvenuta consegna rilasciamo una ricevuta via email in formato PDF, con data e ora certa. Sappiamo immediatamente chi riceve e chi ha ricevuto. Un servizio unico, possiamo dire. Il report finale delle avvenute consegne è una nostra nota di orgoglio, possiamo fornirlo su base giornaliera e come riepilogo mensile.”

### - Come vedete lo sviluppo del progetto?

“Per una startup è la fase iniziale quella più difficile, la partenza appunto. Per i negozianti è importante capire che non è una mancata vendita non avere il cliente in negozio, anzi consegnando a casa in modo rapido e comodo, facendo risparmiare del tempo aiuta a fidelizzare il rapporto. Mancando la presenza sul punto vendita, si teme che manchi l'acquisto di impulso. Ma se

vuoi fare concorrenza alla G.D.O (Grande Distribuzione Organizzata, ndr), che tiene aperto anche la domenica e ti porta a casa la spesa, dovresti saper offrire un minimo di servizio analogo. Eppure la mia sensazione dopo tre mesi dall'avvio, è che la crescita avviene sostituendosi a corrieri nazionali sull'ultimo chilometro. La nostra missione è quella di consegnare dove gli altri fanno fatica. Questa è la direzione in cui stiamo cercando di andare. Per loro è difficile per via degli orari particolari delle consegne al privato. Dunque, meno multe e meno ingorghi, come dicevamo, ma anche consegne economiche. I costi più bassi del mezzo a motore. Le tariffe sono nell'ordine dei 4 euro, più basse di quelle che chiede il fiorista per la consegna a domicilio. Consegniamo inviti alle varie istituzioni e abbiamo già una folta lista di clienti. Ora però dobbiamo arrivare a gestire un numero di consegne tali da garantire sviluppo al progetto. La consegna dei referti medici, per esempio, è un'opportunità interessante, così come quella dei farmaci, se si riesce ad innescare una spirale positiva.”

### - Dunque, bisogna ancora pedalare...

“Sì. Perché, ad esempio, Milano ha un mercato sensibile, ricettivo, moderno e dinamico. Bergamo è più tradizionalista, conservativa, anche se il vero concorrente è la contingenza economica. C'è chi consegna da sé la propria merce, avendo tempo a disposizione ma, alla fine, crediamo che avrebbe il massimo risparmio aderendo al nostro servizio.”

### - Per concludere, ci sono altri vantaggi nel rivolgerci a voi?

“Sì, per esempio, il Bilancio Sociale. Come abbiamo scritto sul nostro sito web, si tratta di un documento che certifica il “comportamento virtuoso” di un'azienda che può così accedere, tramite l'assegnazione di un punteggio, a degli sgravi fiscali e a una maggiore visibilità.”

