



Con l'innovazione il business va al galoppo

Se per Badifarm il core business è l'allevamento dei cavalli, telefonia e sistemi informativi non devono essere un pensiero in più. Anche per le aziende agricole la tranquillità di avere una tecnologia leader può fare la differenza.

In breve

Azienda

Badi Farm

Settore

Allevamento

La sfida

- Limitare i malfunzionamenti dell'infrastruttura tecnologica.
- Dedicare un canale di comunicazione sempre attivo per i clienti.
- Razionalizzare il sistema telefonico e dati, integrando tutti i sistemi di comunicazione in una unica piattaforma.
- Abbattere i costi di comunicazione interna ed esterna.

Obiettivi raggiunti

- Diminuzione dei costi di gestione e utilizzo di una unica infrastruttura di rete IP per dati e telefonia (fissa e mobile), con forte riduzione di spesa per le chiamate internazionali.
- Nessuna telefonata in arrivo persa.
- Utilizzo di servizi a valore aggiunto integrati grazie alla soluzione di Unified Communications implementata.

Badifarm è un'azienda agricola situata sulle colline di Varese che, dal 1987, si occupa dell'allevamento e selezione di cavalli americani a monta western di razza Quarter Horse, Paint Horse e Apaloosa. Il ciclo di attività di Badifarm inizia con la selezione in purezza dei capi allevati negli Stati Uniti, trapiantati quindi in Italia e curati anche nella fase riproduttiva. Un processo che implica la gestione di tutta la filiera del cavallo, ambito in cui Badifarm ha focalizzato la propria esperienza e che comprende monta, nascita, allevamento dei puledri, doma, addestramento, fino all'inserimento dei cavalli nei circuiti nazionali e internazionali di gare. Non solo. La mission degli allevatori di Badifarm è anche e soprattutto l'educazione del cavaliere, a cui si cerca di insegnare il miglior modo di vivere il rapporto con il proprio cavallo.

“Nel nostro allevamento possiamo ospitare fino a 50 esemplari”, conferma Ferruccio Badi, titolare di Badifarm. “All'interno della fattoria si trovano anche vitelli che sono utilizzati durante le attività di lavoro con il bestiame. La nostra attività zootecnica utilizza bovini e ovini a corollario delle attività principali, sia per le fasi di addestramento che per il mantenimento e la cura del territorio su cui si estende”. Badifarm comprende anche un agriturismo, una struttura di ricezione utilizzata da chi segue i corsi di equitazione che l'azienda organizza, con l'obiettivo di fornire un servizio a 360 gradi su tutto quello che ruota intorno al cavallo. Oltre agli addetti alle stalle e alla cura e al mantenimento degli animali, presso Badifarm, la cui gestione è familiare, opera una impiegata in ausilio alle attività di back-office.

Badi sottolinea quanto la domanda di questa tipologia equina sia mutata nel corso degli anni. *“Il cavallo non è più richiesto solo da una elite. Molti nostri clienti acquistano un cavallo per i propri figli per finalità educative. Il cavallo infatti può essere inteso come una metafora della vita, poiché incarna le priorità, il modo di affrontare le scelte importanti e di gestirne le conseguenze. Noi cerchiamo di trasmettere questi valori quando incontriamo gli acquirenti, indipendentemente dal fatto che l'esemplare*

che vendiamo sia utilizzato per fini agonistici o no”. Badifarm è molto conosciuta sia a livello locale che nazionale e internazionale. Ferruccio Badi è infatti uno dei 374 giudici, a livello mondiale, di questa categoria, il che ha permesso a Badifarm la diffusione di una rete di contatti con tutto il mondo. E con l'esperienza che Badifarm ha maturato nell'allevamento, i Quarter Horse marchiati Badi si sono sempre confermati cavalli dotati di tantissime qualità e possibilità di utilizzo. *“Può essere acquistato per il semplice piacere dell'equitazione, o utilizzato per il cutting dei vitelli e in discipline più tecniche come il reining. La monta western permette una un rapporto diverso con il cavallo, un'esperienza a due, una vera e propria joint venture. Il Quarter Horse è l'animale che coniuga al meglio questo tipo di rapporto, in cui risalta la sua benevolenza nei confronti dell'uomo, la sua ricerca di consenso verso chi lo cavalca, il che lo induce ad un comportamento educato per ottenere compiacimento”.* È fondamentale infatti il rapporto non violento da instaurare con il cavallo, aspetto a cui gli allevatori Badi danno la precedenza, differente della monta classica in cui sussiste un confronto tra fantino e cavallo subordinato alle esigenze agonistiche. Il Quarter Horse permette un rapporto idilliaco tra uomo e animale, favorendone la comunicazione. Da questo punto di vista l'attività di Ferruccio Badi e dei suoi collaboratori ha costituito un fattore di grande innovazione nell'ambito dell'equitazione italiana.

Tecnologia scacciapensieri

La gestione innovativa di una attività così legata alla tradizione, come una fattoria, è un segno di quanto Badifarm guardi lontano quando si tratta di tecnologia. Questo è stato un elemento determinante nel momento in cui l'azienda varesina si è rivolta a Quali System, partner Cisco, per ottenere la soluzione più adatta alle esigenze di razionalizzazione del sistema telefonico, attraverso una piattaforma – e un relativo investimento – non limitata alle necessità contestuali ma aperta a future evoluzioni.

“Volevamo dotarci di un sistema il più affidabile possibile che, sostanzialmente, ci facesse risparmiare tempo”, aggiunge

Badi. *“Nelle aziende agricole c’è una forte dispersione di manodopera: i problemi di tempistica nel nostro settore sono centuplicati rispetto a qualsiasi altro ufficio, abbiamo processi produttivi complicati”*.

La giornata lavorativa tipo in una fattoria comprende attività che vanno dall’allevamento del cavallo alla necessità di risolvere problemi estremamente pratici, come la loro medicazione o la loro gestione dentro e fuori dai recinti, passando per le pulizie e il foraggiamento. *“Non possiamo perdere tempo e dedicare risorse a sistemi poco affidabili. Volevamo una soluzione che ci facesse lavorare in serenità, una piattaforma il cui funzionamento è dato per scontato e che ci permettesse di concentrarci unicamente sulla nostra attività principale”*.

Una esigenza che si concilia perfettamente con uno degli aspetti chiave delle soluzioni Cisco dedicate alle PMI, come chiarisce **Giulia Gasparini**, Territorial Market Manager di Cisco. *“C’è un valore che non è immediatamente percepibile quando presentiamo gli aspetti tecnici e pratici delle soluzioni Cisco, di cui però spesso ci mettono al corrente i nostri clienti. Chi gestisce imprese di piccole dimensioni acquista, compresa nelle nostre soluzioni, una buona dose di tranquillità”*. Tempo e risorse devono essere dedicate al core business, e acquisire competenze e tecnologie Cisco permette loro, almeno almeno da quel punto di vista, di dormire sonni tranquilli. *“Si tratta di un valore impagabile in strutture che non hanno uno staff tecnico dedicato, mentre l’innovazione tecnologica costituisce comunque una marcia in più in un mercato così competitivo come quello italiano”*.

Entra in gioco così anche il valore del partner, in questo caso Quali System. Dotarsi di una soluzione Cisco permette non solo di avere la migliore tecnologia presente sul mercato, ma anche di poter contare sulle competenze del System Integrator che fornisce anche il valore aggiunto dell’adattamento della tecnologia alle reali esigenze del cliente. *“Seguiamo i clienti come se fossimo il reparto IT interno all’azienda”*, è il punto di vista di **Luca Ercoli**, Project & Sales Manager di Quali System. *“Le soluzioni Cisco sono affidabili e Badifarm può contare sulla loro qualità, ma il nostro compito è di intervenire e fornire supporto in caso di qualsiasi problema”*.

Una scelta naturale

Per Badifarm stava diventando sempre più urgente l’esigenza di avere una infrastruttura telefonica logica e razionale, che desse loro la possibilità di integrare tutti i sistemi di comunicazione in una unica piattaforma. *“Volevamo poter contare su linee telefoniche dedicate alle chiamate in ingresso per i nostri clienti, tali da rimanere costantemente disponibili anche nei picchi*

di chiamate”, chiarisce Badi. *“Avevamo poi alcuni dispositivi cordless concentrati su un’unica linea, con forti limitazioni nell’utilizzo. La mobilità nel nostro lavoro è fondamentale. Non a caso i telefoni cellulari permettono la rintracciabilità nostra e dei nostri collaboratori in tutta l’area aziendale”*. Un quadro che si inserisce anche in un tentativo di razionalizzazione dei piani tariffari e dei contratti con le compagnie telefoniche. Badifarm, come molte altre aziende di piccole dimensioni – ma dai grandi obiettivi – voleva poter ottenere uniformità di costi indipendentemente dal dispositivo utilizzato e abbattere le spese generate dal traffico interno.

“Quali System da sempre ha scelto di utilizzare e proporre Cisco ai propri clienti come unico Vendor in grado di offrire una soluzione unica, efficiente e scalabile”, continua Ercoli, *“il che permette di avere un prodotto vivo che cresce con l’azienda stessa”*. Quali System ha messo in campo una soluzione di Unified Communications Cisco disegnata su misura per una impresa di pochi dipendenti, tale da abbattere tutti gli ostacoli che il sistema vecchio sistema interponeva ad una comunicazione efficace. *“Ora Badifarm ha interconnesso il proprio business ai propri clienti. La tecnologia Cisco ha realmente migliorato tutti i processi interni legati alle attività in cui è necessario utilizzare il telefono”*.

La flessibilità e la scalabilità delle soluzioni Cisco hanno permesso di soddisfare tutte le esigenze di Badifarm. L’Unified Communications ha infatti portato un forte valore aggiunto, quello di funzionare come un sistema integrato per differenti tecnologie come l’ISDN, il VoIP e GSM gestiti da una unica soluzione e un unico centralino, l’UC500. L’estensione della rete aziendale con la componente wireless ha reso inoltre superfluo l’uso di cordless. I telefoni Cisco Unified Wireless IP Phone 7920 sono perfettamente integrati nella piattaforma di Unified Communications e permettono connettività e reperibilità ovunque, a costo zero.

Era importante trovare allo stesso tempo la soluzione più conveniente per le numerose chiamate internazionali che costituivano una voce importante nel totale delle bollette telefoniche. *“Badifarm è una PMI fortemente orientata alla tecnologia i cui clienti sono anche internazionali”*, aggiunge Ercoli. *“Non abbiamo avuto dubbi su quale fosse la migliore soluzione per permettere loro di comunicare in tutta libertà in tutto il mondo”*.

I risultati ottenuti da Badifarm sono in linea con le aspettative. *“Abbiamo incontrato Quali System in questa occasione, è stata decisiva la loro tempestività e la loro professionalità nel saper identificare la soluzione di cui avevamo bisogno”*, sottolinea Badi. *“Quali System ha*

compreso la nostra urgenza di trovare una risposta e che non avevamo molto tempo per ottenerla". Quali System si è occupata di redigere un progetto funzionale sulla base delle richieste del cliente, e ha fornito così il materiale e il necessario supporto post-vendita dando vita ad un rapporto di fiducia con Badifarm, un vero e proprio valore aggiunto.

Nessun ostacolo per le chiamate dei clienti

La facilità di raggiungere telefonicamente Badifarm ha aumentato il livello di fiducia da parte dei loro clienti, che ora hanno la percezione di una maggior velocità nell'interazione e, contemporaneamente, permette a Badifarm di non perdere chiamate che possono costituire nuovo business.

"La soluzione Cisco ci permette funzionalità quali l'utilizzo della casella vocale che raccoglie tutte le chiamate dei nostri clienti", continua Badi. "Le urgenze impreviste che il nostro tipo di lavoro può causare talvolta ci rendono indisponibili a rispondere. La gestione delle chiamate in arrivo è migliorata notevolmente, ora una linea è sempre libera per accogliere le chiamate dei clienti anche se le altre linee sono occupate". Buone notizie anche sul fronte

abbattimento dei costi. *"Abbiamo la possibilità di usare la SIM in dotazione per telefonare a chi lavora in azienda a costo zero, il che ci permette di gestire al meglio il nostro lavoro senza preoccuparci di quante chiamate facciamo e del loro costo".*

Un'altra importante funzionalità di cui Badifarm si è dotata grazie alla infrastruttura fornita da Quali System è la gestione sulla rete IP del citofono e l'apertura-chiusura dei cancelli di ingresso. Visitatori e clienti generano un traffico in entrata ed uscita che, altrimenti, non potrebbe essere gestito da chi è impegnato in altre aree della fattoria. *"Suona il citofono, e con un qualsiasi telefono, fisso o mobile, si apre il cancello", conclude Badi, "il tempo che abbiamo risparmiato con questa nuova funzionalità ha un valore non quantificabile".*

Le possibilità di integrare servizi a valore aggiunto, come un semplice citofono sulla rete IP, conferisce l'idea del valore di una soluzione di Unified Communications Cisco. Da un lato si crea un risparmio perché la rete costituisce una piattaforma che potrà essere utilizzata per altre funzioni, dall'altro si permette ad un'azienda come Badifarm di ottimizzare la produttività anche di riflesso, non disperdendo tempo e risorse in attività collaterali.

Link utili

Cisco
<http://www.cisco.com/it>

Badi Farm
<http://www.badifarm.com>

Qualisystem
<http://www.qualisystem.ch>

Soluzioni Cisco per le PMI
<http://www.cisco.com/it/pmi>



Headquarters
Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA
www.cisco.com
Tel: 001 408 526-4000

Sede italiana
Cisco Systems Italy
Via Torri Bianche, 8
20059 Vimercate (MI)
www.cisco.com/it
Numero verde: 800 782648
Fax: 039 6295299

Filiale di Roma
Cisco Systems Italy
Via del Serafico, 200
00142 Roma
Numero verde: 800 782648
Fax: 06 51645001

Le filiali Cisco nel mondo sono oltre 200. Gli indirizzi, i numeri di telefono e di fax sono disponibili sul sito Cisco all'indirizzo: www.cisco.com/go/offices.

© Ottobre 2008 Cisco Systems, Inc. Tutti i diritti riservati. Il logo Cisco e Welcome to the Human Network sono marchi registrati di Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn è un service mark di Cisco Systems, Inc.; e Access Registrar, Aironet, Catalyst, CCDA, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, CCSP, Cisco, il logo Cisco Certified Internetwork Expert, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, il logo Cisco Systems, Cisco Unity, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, HomeLink, Internet Quotient, IOS, iPhone, IP/TV, iQ Expertise, il logo iQ, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, Networkers, Networking Academy, Network Registrar, PIX, ProConnect, ScriptShare, SMARTnet, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, e TransPath sono marchi registrati di Cisco Systems, Inc. e/o di società partner negli Stati Uniti e in determinati altri paesi.

Tutti gli altri marchi o marchi registrati in questo documento o sul sito Web sono proprietà delle rispettive aziende. L'utilizzo della parola partner non implica una relazione di partnership tra Cisco e qualsiasi altra azienda.