

# L'open innovation funziona

**MyCicero ed EasyCassa sono l'esempio di come la collaborazione tra start up e grandi aziende possa rappresentare un acceleratore sul fronte dell'innovazione. Parola di CARLO GARUCCIO, che spiega come MOONEY stia guidando il cambiamento di due settori caratterizzati da una profonda trasformazione digitale**

di Matteo T. Mombelli

**C**apita spesso, guardando al passato di ognuno di noi, che i puntini della vita si uniscano senza saperlo. È successo anche a Carlo Garuccio, Head of Mobility & EasyCassa in Mooney, che oggi può far tesoro dell'esperienza maturata da startupper nel settore della mobility: nel 2010, infatti, il manager è stato tra i cofondatori di Avacar, una delle prime piattaforme di carpooling in Italia. «Lavoravo nella consulenza direzionale e, come spesso acca-

de, la start up è nata da un'esperienza personale: viaggiavo molto e ogni fine settimana mi spostavo da Roma in giro per l'Italia, e mancava una soluzione per condividere il viaggio in auto. Da lì è nato tutto». Con l'acquisizione a luglio 2020 della maggioranza di PluService e MyCicero – piattaforma digitale tra i leader in Italia nei pagamenti legati alla mobilità –, la divisione Mobility assume una rilevanza sempre più importante all'interno del business di Mooney. E nel passaggio da giovane startupper a dirigente sono aumentate le complessità e, conseguentemente, la capacità di generare impatto sul mercato.

«Quello che non è cambiato», spiega a *Business People*, «è la spinta verso l'innovazione e l'approccio, perché si può avere un mindset imprenditoriale anche in una grande azienda. Anzi, l'*intrapreneurship* è una caratteristica che cerco nelle persone che lavorano con me, perché rappresenta la mentalità migliore per portare innovazione anche in contesti consolidati. È l'aspetto che mi rende più fiero del mio team».

**Com'è cambiato, invece, il settore della mobilità in questi ultimi dieci anni?** Nel 2010 il contesto, soprattutto in Italia, era completamente diverso: i social esiste- ➔

Classe 1982, Carlo Garuccio è laureato in Ingegneria gestionale al Politecnico di Bari e ha conseguito un MBA in Bocconi. Con un passato nel management consulting di Accenture, il manager è cresciuto in Sisal fino a diventare responsabile Strategy del gruppo. Oggi in Mooney ricopre il ruolo di Head of Mobility & EasyCassa, guidando la diversificazione dell'azienda su nuovi business



vano da poco, mentre le app erano praticamente inesistenti. Start up globali come Uber e Blablacar erano appena nate e non erano entrate in Italia, la mobilità quotidiana si basava su offerte non digitali, se non per l'acquisto di biglietti aerei o per tratte di lungo raggio in treno. Oggi scontiamo ancora un gap rispetto ad altri Paesi europei, ma allora gli acquisti online erano effettuati solo da una piccola percentuale di persone. A distanza di oltre dieci anni il contesto è cambiato e la pandemia ha accelerato questo processo, soprattutto a livello culturale, perché sono sempre di più gli italiani propensi ad acquistare servizi digitali. Lo dicono anche i nostri numeri: MyCicero conta oggi circa 3 milioni di clienti registrati e quest'anno abbiamo già superato 12 milioni di transazioni tra biglietti di trasporto e parcheggio, con una crescita del 60% rispetto al 2020.

**Mobilità urbana con MyCicero, ma anche comparto food & beverage con la soluzione EasyCassa: il business di Mooney poggia in parte su due settori che stanno vivendo sulla propria pelle la trasformazione digitale. Una fortunata coincidenza?**

Non proprio. Negli ultimi anni abbiamo analizzato a livello strategico numerose opportunità di diversificazione rispetto ai pagamenti di prossimità, core business di Mooney. Abbiamo puntato su settori adiacenti in cui sapevamo di avere ottime opportunità grazie alle nostre competenze e asset. Avendo poi abbracciato come gruppo un forte percorso di trasformazione digitale, è stato per noi naturale concentrarsi su quei settori che avevano ampi margini di digitalizzazione. Perché sebbene oggi la tecnologia sia presente in molti aspetti della nostra vita, la maggior parte degli esercizi commerciali in Italia è dotato di punti cassa obsoleti che si limitano alla fiscalità senza offrire soluzioni per semplificare e digitalizzare le tante attività che un esercente svolge quotidianamente. Anche nella mobilità urbana i numeri sono impressionanti: oltre il 90% dei biglietti legati al trasporto locale o alla sosta sono ancora cartacei e pagati in contanti. Questo dà l'idea di

quanto sia enorme il percorso e lo spazio di digitalizzazione.

**I servizi di cui abbiamo appena parlato si rivolgono a target completamente diversi: come riescono a integrarsi in Mooney?**

I target possono cambiare, ma quello che accomuna i due business e gli altri che stiamo sviluppando, come i servizi bancari di prossimità e la carta Mooney, è la mission della nostra azienda: semplificare la vita delle persone ogni qualvolta si ha a che fare con un pagamento. Questo vale per tutti, dai consumatori agli esercenti.

**Parlando di EasyCassa, la vostra offerta a subscription e la semplicità dei servizi proposti può rappresentare uno stimolo per chi aspira a inserirsi nel settore retail?**

Sono convinto che l'innovazione parta dal mettere al centro il cliente finale e le sue esigenze. Ci siamo resi conto che, a differenza di quanto proponeva il mercato, nessun esercente voleva acquistare un registratore di cassa fisico o un software. Era in cerca piuttosto di una soluzione quanto più completa e semplice da usare per la fiscalità e il suo punto cassa, oltre che per le attività del punto vendita. Per questo abbiamo progettato EasyCassa, una soluzione *all-in-one* (har-



A sinistra, la soluzione EasyCassa di Mooney, adottata oggi da circa 10 mila esercizi commerciali in Italia. Nella pagina accanto, l'app per la mobilità MyCicero



## Sul fronte mobility, guardiamo con interesse al mercato del telepedaggio

dware, software e assistenza) 100% digitale e sempre aggiornata anche dal punto di vista normativo. All'esercente non viene richiesto alcun acquisto: l'offerta, che si ispira alla massima semplicità e a modelli affermati come in altri settori come Netflix, richiede solo un contributo mensile fisso. Un'innovazione sicuramente ben accolta dal mercato, visto che in tre anni, in un business in cui non operavamo, abbiamo raggiunto quasi 10 mila esercizi commerciali.

**A oggi il focus è soprattutto su bar, tabacchi e ristoranti. In futuro vi allargherete in altri settori?**

Siamo partiti dalle esigenze di bar e tabacchi perché questi punti vendita costituiscono l'essenza della rete Mooney. La nostra soluzione è oggi utilizzata da una cassa su quattro, una market share elevatissima. Avevamo già in piano di estendere EasyCassa in altri mercati e abbiamo scelto l'horeca sia per questioni di opportunità, sia per-

ché gli esercenti di questo settore hanno una maggiore necessità, quindi predisposizione, per soluzioni di casse evolute. Ovviamente non ci fermeremo qui e stiamo lavorando per sviluppare funzionalità che ci consentano di rispondere meglio alle specificità di altri settori, sebbene EasyCassa sia già adottata da punti vendita al di fuori del canale horeca. **Quanto siete attenti in Mooney all'universo start up?**

Crediamo che il modello di open innovation, la collaborazione tra start up e grandi aziende, sia un'arma vincente e un acceleratore per la nostra capacità di innovare. Gli stessi EasyCassa e MyCicero sono esempi concreti di due aree di business nate attraverso investimenti e acquisizioni di start up e digital company. Monitoriamo continuamente il settore delle start up e dei trend emergenti, sia attraverso un processo di scouting interno sia in collaborazione con istituzioni come gli Osservatori Digitali del Politecnico di Milano.

**Quali sono le prospettive future?**

Tutto quello che stiamo sviluppando è in linea con la strategia di Mooney di essere un'open platform legata ai pagamenti e ispirata ai concetti di semplicità, sicurezza e integrazione. Sul fronte EasyCassa lanceremo nuove funzionalità con l'obiettivo di consolidare la soluzione come un *business companion*: un assistente che vada oltre la semplice soluzione di cassa, aiutando l'esercente a digitalizzare e rendere più efficiente il modo in cui gestisce l'attività nel suo complesso. Lato MyCicero, puntiamo a diventare la piattaforma di riferimento in Italia per la mobilità, rendendo semplice, sostenibile e intermodale il modo in cui gli italiani si spostano. Lo faremo attraverso collaborazioni con le principali aziende di trasporto, migliorando la user experience e allargando l'offerta a più città coperte e nuovi servizi. Abbiamo appena concluso, ad esempio, l'accordo con Helbiz sul fronte del mobility sharing e certamente altri partner di questo tipo si aggiungeranno. Siamo, infine, fortemente interessati al settore del telepedaggio, in apertura dopo anni di sostanziale monopolio: è un segmento della mobilità ha grandi spazi di innovazione e crescita. **L**