



Sabino Di Sisto racconta una storia davvero insolita

Sime: da magazziniere a titolare.

La favola di un ragazzo che regala carte di credito ai clienti

IL SERVIZIO PAGA

Sabino Di Sisto, socio unico della Sime, di Mirabella Eclano, in provincia di Avellino. Una delle chiavi del suo successo sono state le consegne direttamente sul cantiere

Questa è una storia che potrebbe stare in un libro delle favole: il ragazzino che mentre studia si appassiona al lavoro che avviene nel sottostante magazzino di materiale elettrico. Chiede di poter dare una mano, diventa magazziniere, compra una piccola quota societaria, liquida gli altri soci e dopo vent'anni si ritrova unico titolare.

Lui, il ragazzino, si chiama Sabino Di Sisto. Ora ha quarant'anni ma la sua passione non si è esaurita. E ogni giorno ne pensa una per far crescere ulteriormente la Sime, la società a socio unico, cioè lui, che da Mirabella Eclano, un paese in provincia di Avellino, è ormai diventata un punto di riferimento per l'intera Irpinia, ma anche

per le province di Foggia e Benevento. Torniamo indietro di vent'anni per ascoltare il suo racconto: "Il magazzino era in un edificio di proprietà di mio padre. Noi vivevamo al piano superiore. Avevo 22 anni e frequentavo l'università al mattino; al pomeriggio scendevo giù a dare una mano. Lo facevo gratuitamente. Finché il titolare mi chiese perché non diventavo socio, così avrei potuto lavorare anch'io. I soldi me li diede mio padre, anche se per lui fu una grossa delusione: aveva una officina da elettrauto e sperava io potessi continuare il suo lavoro".

Vent'anni dopo si potrebbe scrivere un altro racconto. Il ragazzino ora è un uomo di quarant'anni, l'azienda è sua e ci sono tredici dipendenti più un agente a far crescere ogni giorno la Sime.

"Non è stato tutto semplice – racconta ancora Sabino De Sisto – in questi anni abbiamo dovuto superare momenti difficili, l'azienda inizialmente ha avuto difficoltà finanziarie. E poi, all'inizio la concorrenza era terribile: gli agenti dei big del settore facevano tutto quello che volevano".

Ecco che Sabino si trasforma in fattorino: la pausa pranzo era il momento ideale per andare a Napoli a ritirare dai grossisti i materiali ordinati dai clienti. In maniera di farglieli trovare pronti alla riapertura: "Non mangiavo, ma mi stavo garantendo un futuro".

Era l'Irpinia del post terremoto: tanto lavoro per tutti. "E' stato allora che sono riuscito a far capire agli installatori quale fosse il valore del loro lavoro, della manodopera. Anche perché poi sono arrivati i



NON SOLO IRPINIA

La sede Sime a Mirabella Eclano, punto di riferimento per il commercio its irpino ma anche per le vicine province di Benevento e Foggia



CORSI IN SEDE

La sala per le conferenze con una capienza sino a quaranta persone, è stata creata per ospitare i molti corsi di formazione organizzati da Sime

controlli nei cantieri e tutti hanno capito. Non si poteva pensare soltanto ai prezzi. Io intanto mi ero organizzato anche per le consegne veloci. Alla sera alle sette, quando chiudevo, saltavo sul furgone e cominciavo le consegne nei cantieri: davo loro il materiale quando serviva e dove serviva. Mantenevo le promesse".

Da quel momento Sabino Di Sisto ha cominciato a fare l'imprenditore creativo: "Non mi vergogno a dirlo, forse sarò fuori dai canoni del consorzio, ma adesso tengo molto alto il magazzino e gestisco anche prodotti di bassissima rotazione. Di solo prezzo non si vive". Dunque una piccola rivoluzione, che poi è proseguita con la cocciuta idea di fare formazione sugli installatori: "Un tempo affittavo le sale nei ristoranti per poter tenere le riunioni con gli esperti. Adesso nella nostra sede c'è una sala per le conferenze che può ospitare anche quaranta persone e i corsi li facciamo in sede".

Ma l'idea migliore, di recente applicazione, la Sime l'ha messa in campo appena dal giugno scorso, quando, in una evoluzione del Fidelity Club è stata creata la Fidelity Card. Si tratta di una vera e propria carta di credito ricaricabile che il titolare della Sime consegna ai clienti che mostrano maggiore fedeltà e affidabilità all'azienda. Insomma una maniera molto particolare di fidelizzare l'utenza anche perché, una volta al mese, su quella carta ricaricabile è la stessa Sime a versare degli euro, a centinaia. Si tratta dei premi che gli installatori riscuotono ogni volta che raggiungono un target fissato con il titolare della Sime e calcolato in base ai fatturati dell'anno precedente. "In principio i miei installatori presero questa storia della carta ricaricabile in maniera abbastanza diffidente. Non capivano quale discorso stessi facendo. Poi, quando hanno cominciato a ricevere la comunicazione che i soldi erano stati caricati e loro andavano al bancomat e scoprivano che c'erano davvero si sono ricreduti. E adesso non sono più diffidenti, anzi".

Le carte consegnate da Di Sisto sono già una quarantina, ma altre sono in procinto di essere messe in circolazione. La loro ricarica è mensile, in relazione alle fatture. "Quando un mio cliente è interessato al discorso del Fidelity Club ne parliamo e se la situazione diventa interessante per entrambi si procede. Ma deve essere chiaro che la Card è soltanto un aspetto, anche se molto particolare, del



CLIENTE FIDELIZZATO

Un'immagine del bancone. Sime, per fidelizzare la propria clientela, ha organizzato il Fidelity Club, che garantisce una serie di vantaggi a chi ne entra a far parte

discorso al quale io tengo di più ed è quello del Club".

Dunque il Club. Vediamo che succede. Gli iscritti godono di indubbi vantaggi: "Per loro ci sono consegne giornaliere, corsi di aggiornamento, sconti privilegiati, oltre ovviamente alla card. Il Club ci garantisce - prosegue Sabino Di Sisto - certo numero di clienti. Per farne parte occorre che l'installatore sia regolare nei pagamenti e agisca in una zona per noi interessante".

Insomma ci si può proprio chiedere che cosa non farebbe la Sime per il bene proprio e per quello dei clienti. Il fatturato di vendita, nel 2007 è stato di circa 2,8 milioni di euro, ma per il 2008 già è in preventivo il superamento della soglia dei tre milioni: "Comunque questa è una cifra che ci interessa fino a un certo punto. Le fatture si emettono, ma se poi non vengono saldate sai che me ne faccio dei milioni di euro solo sulla carta? No, quello che conta sono gli incassi a fine mese e i margini. Questo è quanto consente a una azienda di crescere".

A proposito di crescere, non resta che parlare del futuro della Sime. In genere si comincia facendo il magazziniere, ma poi si finisce per avere un impero. Di storie così il mondo della distribuzione è pieno. Che cosa intende fare nel suo domani Sabino Di Sisto? "Più che creare un nuovo punto vendita sto cercando di lavorare sui terzisti della zona, il mio intento è quello di fidelizzare anche i piccoli negozi, mettendo loro a disposizione il mio magazzino; stiamo organizzando anche la distribuzione on-line ed il mio desiderio è quello di poter dare loro una password perché possano verificare la disponibilità delle merci nel nostro magazzino. Così avranno quasi gli stessi diritti dei nostri clienti fidelizzati che hanno già la possibilità di verificare sul computer o sul telefonino la disponibilità dei prodotti e i prezzi". Concludiamo dunque elencando i cinque comandamenti della Sime: "Sono presto detti: magazzino alto con buona disponibilità delle merci, fidelizzazione della clientela, consegne giornaliere sul cantiere, corsi di formazione per gli installatori, carte di credito ricaricabili per gli associati al Fidelity Club". ■