



Unione degli Industriali  
della Provincia di Varese

**“Gruppo di Acquisto per i beni *no core*”**

**Intervento di Bruno Amoroso  
Presidente Comitato Piccola Industria  
dell'Unione degli Industriali della Provincia di Varese**

Varese - 1 Marzo 2006

Desidero prima di tutto ringraziarvi per la disponibilità e per la vostra presenza a questo incontro.

Innanzitutto lasciate che mi presenti: il mio nome è Bruno Amoroso e sono il Presidente del Comitato Piccola Industria dell'Unione degli Industriali della Provincia di Varese.

Tutte le Associazioni Industriali che fanno parte del Sistema Confindustria hanno, statutariamente, al loro interno il Comitato Piccola Industria, i cui rappresentanti siedono di diritto negli organi direttivi delle Associazioni: i Consigli Direttivi e le Giunte.

Naturalmente, nel caso di un contesto economico come quello della provincia di Varese, gli indirizzi e le attività del Comitato Piccola Industria non possono che coincidere perfettamente con quelle dell'Unione Industriali e ciò per la ragione che la stragrande maggioranza delle imprese associate è di piccola, a volte di piccolissima dimensione.

Come potete vedere dalla slide proiettata, il 91% delle imprese associate alla nostra Unione Industriali ha meno di 100 addetti, il 78% meno di 50 addetti; le imprese con più di 250 addetti sono solo il 2%.

L'iniziativa che vi presentiamo oggi si inserisce perfettamente nel filone di quelle pensate, appunto, per le imprese di ridotta dimensione.

E' un'iniziativa in linea con l'imperativo categorico, per le imprese di oggi, di recuperare competitività come condizione irrinunciabile per poter reggere la concorrenza proveniente dai paesi di nuova industrializzazione, caratterizzati da bassi costi di produzione.

E', anche, un'iniziativa che ripercorre una modalità ben sperimentata: quella dell'aggregazione di scopo. Le imprese si mettono insieme per raggiungere un obiettivo comune.

Questa linea d'indirizzo è da sempre la nostra storia.

Come sapete, sono diverse le forme di aggregazione cui l'Unione Industriali ha dato vita, negli anni.

Ricordo il Consorzio di Garanzia Collettiva Fidi, che risale alla metà degli anni '60 e che oggi ha 1.275 piccole imprese consorziate.

Ricordo il Consorzio export-import Provex, fondato nel 1975, che oggi ha 60 imprese consorziate appartenenti ai più diversi settori merceologici e con il quale abbiamo dato vita al "PuntoRussia", la nostra piattaforma logistica a Mosca dotata di *show room*, uffici a disposizione delle imprese, personale che parla italiano e russo.

Ricordo il Consorzio Energi.Va per l'acquisto in pool dell'energia elettrica e del gas metano - costituito nel 1999, che conta 211 imprese consorziate - e la successiva costituzione di Espansione-Soluzioni per l'energia Srl, la società di trading per l'acquisto dell'energia elettrica a condizioni particolarmente vantaggiose. Attraverso questi strumenti, alle imprese consorziate è stato possibile, nel 2005, far ottenere un risparmio medio del 7,5% sul costo dell'energia elettrica del mercato cosiddetto "vincolato", per più di 3 milioni di euro.

Ricordo infine le numerose convenzioni che l'Unione Industriali ha stipulato con diversi fornitori di beni e servizi di interesse diffuso per le imprese: dall'acquisto di carburanti al noleggio di veicoli aziendali; dall'impiego di lavoratori interinali alla consulenza per la registrazione di marchi e brevetti; dalle verifiche periodiche degli impianti di messa a terra e degli strumenti di misura fino allo smaltimento dei rifiuti industriali, solo per fare alcuni esempi.

Aggregare le piccole e medie imprese, per rimanere competitivi e per crescere insieme: questo è ciò a cui la nostra Unione Industriali e, in particolare, il Comitato Piccola Industria, si dedica, da sempre, con determinazione.

L'iniziativa che vi presentiamo oggi va anch'essa in questa direzione, attraverso uno strumento ancora più efficace: quello del Gruppo di Acquisto.

Le imprese sono chiamate, nell'era della globalizzazione, ad una sfida non semplice: quella di riuscire a produrre a costi meno elevati, a volte sensibilmente meno elevati. E' evidente allora che occorre agire non solo su quei fattori, come le materie prime o i processi produttivi, i cui costi sono destinati ad essere incorporati nel prodotto finito, ma anche sui costi cosiddetti "no core": i costi, cioè, relativi all'acquisto di beni o servizi accessori quali, ad esempio, i trasporti, gli imballaggi, la telefonia, la cancelleria, gli stampati e la modulistica, l'abbigliamento dei lavoratori, il materiale antinfortunistico, i buoni pasto per i dipendenti, le flotte aziendali, le pulizie, i carburanti, ecc.

Sono tutti beni o servizi che, pur non essendo direttamente attinenti al "core business" aziendale, possono influire in misura non trascurabile sul risultato d'esercizio.

Il Comitato Piccola Industria ha analizzato la possibilità di lanciare un progetto per la costituzione di un Gruppo di Acquisto che operi nell'ambito dei costi "no core". Questo progetto ha preso spunto dai risultati di una ricerca svolta nel 2004 dai ricercatori dell'Università Carlo Cattaneo – LIUC, nella quale sono stati evidenziati i margini di miglioramento ottenibili da una migliore gestione di tali costi.

Questo è uno dei temi che appartengono a quell'ambito di azione, nella gestione aziendale, noto con il termine "facility management", che indica le attività finalizzate a supportare i compiti e le scelte degli imprenditori proprio in quei campi diversi da quelli nei quali gli imprenditori devono prioritariamente dedicarsi e cioè la strategia, la produzione, la commercializzazione.

Il "facility management", in altri termini, si propone di aiutare le imprese ad essere competitive agendo su quei costi che, non avendo diretta attinenza con il "cuore" dell'attività aziendale come i costi delle materie prime o dei semilavorati, sono meno facilmente controllabili.

Mi piace ricordare che anche il Presidente della nostra Unione, Alberto Ribolla, nel suo intervento durante l'Assemblea Generale dell'Unione del 2003, che lo elesse alla

Presidenza, sottolineava l'importanza di favorire la creazione di reti di imprese per la fornitura di servizi di "facility management".

Nel caso di specie, abbiamo preso in considerazione e analizzato la possibilità di lanciare il progetto di dare vita ad un Gruppo di Acquisto che operi nell'ambito dei costi "no core".

L'obiettivo del progetto è quello di rinegoziare con i fornitori, tramite il Gruppo di Acquisto, le migliori tariffe, gestire i contratti e rendicontare periodicamente i risultati e i risparmi ottenuti.

Attraverso il Gruppo di Acquisto si garantisce all'azienda associata risparmio di tempo e di energie nelle fasi di trattativa con i fornitori e nella redazione dei contratti di fornitura. Si garantisce assistenza e competenza in settori complessi, accesso alle migliori condizioni di fornitura presenti sul mercato, a livello sia di tariffe, sia di servizi.

L'iniziativa si avvale del partenariato di Gmb Consulting Srl, una società di consulenza con sperimentato *background* nel settore con sedi a Cremona, Milano e Vicenza, operante su tutto il territorio nazionale.

Il meccanismo di funzionamento è semplice. Attraverso un mandato d'incarico conferito dall'azienda che aderisce al Gruppo di Acquisto a Gmb Consulting Srl, viene realizzato un *check up* dei costi attualmente sostenuti al fine di poter procedere ad un confronto con le proposte del Gruppo di Acquisto e verificarne i risparmi effettivi.

Solo dunque a fronte di un risparmio certo, l'impresa potrà decidere di cambiare fornitori e passare a quelli del Gruppo di Acquisto.

L'iniziativa ha avuto fin qui una fase di sperimentazione che si è rivolta ad alcune aziende appartenenti al Comitato Piccola Industria e ad altre appartenenti al settore Tessile-Abbigliamento, nell'ambito del Progetto "Grow Up", varato dall'Unione Industriali per sostenere le piccole e medie imprese varesine di tale settore.

La sperimentazione, che ha interessato una decina di imprese, ha dato risultati interessanti. Le percentuali di risparmio ottenute - dell'ordine, secondo le tipologie di beni e servizi, del 10, del 20, del 30%, come vedete dalla slide - suggeriscono che, man mano che si allargherà il numero delle imprese aderenti al Gruppo di Acquisto, l'entità complessiva dei risparmi, in valore assoluto, sarà molto rilevante.

<b>Costi "no core"</b>	<b>% Risparmio</b>
Abbigliamento e materiale antinfortunistico	25%
Buoni pasto	5%
Cancelleria, carta e materiale edp	19%
Modulistica e stampati	30%
Telefonia fissa	8%
Telefonia mobile	10%

Come vedete, nella prima colonna sono indicate alcune categorie di costi "no core": abbigliamento dei lavoratori e materiale antinfortunistico, buoni pasto, materiale di cancelleria, ecc.

Nella seconda colonna, la percentuale di risparmio ottenuta per ciascuna categoria di costi per effetto dell'acquisto in pool dei beni e dei servizi "no core", grazie al Gruppo di Acquisto.

Già ora sono un'ottantina le piccole imprese associate all'Unione Industriali in lista d'attesa per verificare i risparmi potenziali conseguibili tramite il Gruppo di Acquisto.

Vi ringrazio per la vostra attenzione e resto a vostra disposizione, insieme ai miei collaboratori, per rispondere ad ogni vostra domanda.

Varese, 1 marzo 2006