

**Trend** Outsourcing in via di revisione. Servono partner strategici. C'è chi riporta dentro alcune attività

# E ora l'azienda pensa a concentrarsi

Con l'acquisto all'ingrosso di polizze, tariffe elettriche e telefoniche si arriva a risparmiare fino al 20%

DI BARBARA MILUCCI

**D**all'outsourcing come corsa forsennata al risparmio al co-sourcing come gestione condivisa delle attività. È questa la nuova frontiera nell'affidare attività aziendali all'esterno in tempi di crisi.

«Oggi l'esternalizzazione non va più intesa come una semplice

logica di risparmio — spiega Umberto Costamagna, presidente di Associazione nazionale dei contact center in outsourcing — ma deve diventare una leva strategica. L'azienda appaltatrice deve essere un partner e non più un fornitore cui affidare delle attività».

A dimostrare che l'outsourcing anche in tempi di crisi cresce è il fatturato di 900 milio-



**Outsourcing**  
**Umberto Costamagna,**  
presidente  
associazione

ni di euro registrato nel settore dei call center nel 2008, con previsioni arrivare al miliardo nel 2009».

### Controtendenza

Quello che però emerge è che ci sono anche settori che vanno controcorrente, come il bancario ed il manifatturiero. Secondo una ricerca di Unioncamere «più di 24 imprese manifatturiere

su 100, a marzo 2009, progettavano di riportare all'interno del perimetro aziendale alcune fasi produttive prima affidate all'esterno. Il trend a verticalizzare l'organizzazione della produzione si riscontra nel 32% delle medie imprese, nelle province del Nord Est, mentre il 23% delle Pmi ha optato per riportare gli appalti all'interno».

Ma per le aziende che vogliono risparmiare con l'outsourcing arriva un'idea originale di un imprenditore marchigiano. Si tratta della Garbini Consulting di Castellanio (Ancona) che aiuta le società a pagare di meno le bollette del telefono, della luce o a stipulare polizze più vantaggiose. «Gestiamo gli acquisti di packaging, energia, po-

lize e telefonia per conto delle aziende la dove c'è più convenienza — spiega l'amministratore delegato Andrea Garbini —. In pratica aggreghiamo le domande di acquisto delle società, anche concorrenti, e individuamo il venditore maggiormente idoneo con prezzi più a buon mercato. Oltre a valutare ed aumentare il livello di efficienza energetica riducendo così i costi».

### Il budget

Chi ci guadagna? «Il nostro compenso — afferma Garbini — è calcolato solo sul risparmio reale ottenuto dalle aziende e senza costi aggiuntivi. In pratica siamo consulenti a costo zero». Quanto si risparmia? Nel settore degli imballaggi o tutto ciò che a che vedere con l'involucro del prodotto una società arriva a risparmiare il 20%, sull'energia elettrica e le bollette il 10%, mentre nell'ambito delle assicurazioni si spende dal 20 al 30% in meno.

Lo shopper marchigiano per conto terzi ha saputo intuire quello che più manca e di cui hanno bisogno le Pmi. «Il buyer nelle piccole realtà imprenditoriali non esiste o

# 24%

**Imprese manifatturiere che pensano di ridurre l'outsourcing**

se c'è segue il core business — continua Garbini —. Spesso è il titolare che nei tempi morti naviga in rete alla ricerca di offerte. Vista poi la liberalizzazione in atto, è sempre più difficile orientarsi, scegliere un servizio o fare le dovute analisi comparative. Noi ci proponiamo come un ufficio acquisti per conto terzi a tutti gli effetti». Ad oggi la Garbini Consulting gestisce 100 milioni di acquisti in outsourcing.

Altro esempio di realtà imprenditoriale che si propone alle Pmi che non possono permettersi strutture interne per la formazione e che hanno a disposizione budget ridotti è la Simulware, azienda di Trieste che propone corsi gratuiti a distanza. «In pochi sanno che ci sono fondi inter-professionali dell'Inps a disposizione delle aziende — precisa l'amministratore delegato Ivo Della Polla —. Se un'impresa si affida alle nostre soluzioni di e-learning può accantonare lo 0,30% dell'Inps per ogni lavoratore. L'Ente destina 150 euro l'anno per l'aggiornamento di un dipendente, a condizione che le lezioni vengano svolte nell'orario di lavoro».



Massimiliano Lorenzetti e Carlotta Casalini, Bologna, Casalini & Co., azienda di applicazione impermeabilizzazioni e coperture.

**“CONTINUIAMO A DECORARE BOLOGNA CON TETTI ARTIGIANALI. PERCHÉ UNICREDIT CREDE NEL NOSTRO LAVORO.”**



UniCredit continua a sostenere le piccole imprese che combattono la crisi. Grazie a Impresa Italia, infatti, con la collaborazione delle Associazioni di categoria e dei Confidi, UniCredit sta erogando 30 milioni di euro di finanziamenti ogni settimana alle piccole imprese. Come quella di Massimiliano Lorenzetti e Carlotta Casalini che, grazie alle risorse ottenute, continuano a sviluppare l'attività di impermeabilizzazione dei tetti e degli edifici storici di Bologna. Perché sostenendo chi produce sviluppo nel territorio, si aiuta l'economia del Paese. [www.unicredit-italia.it](http://www.unicredit-italia.it)

**UniCredit Group**

UniCredit Banca UniCredit Banca di Roma Banco di Sicilia