

Fare gruppo per risparmiare

Pubblicato: Mercoledì 1 Marzo 2006

✘ Non poteva che essere un'idea del Comitato Piccola Industria dell'Unione degli Industriali della Provincia di Varese, quella di creare un **Gruppo di acquisto** per abbassare anche i **costi cosiddetti "no core", quelli cioè che non riguardano direttamente la produzione dell'azienda** ma che ugualmente incidono, e in maniera nemmeno trascurabile, sui risultati d'esercizio. Sono proprio le aziende più piccole, e di solito peggio trattate dai fornitori, a sentire maggiormente l'esigenza di mettersi in gruppo **per trattare il prezzo di beni o servizi come trasporti, imballaggi, telefonia, cancelleria oppure l'abbigliamento dei lavoratori**, per i quali una piccola azienda spende una buona fetta del bilancio, e difficilmente riesce da sola a "spuntare" dei prezzi convenienti.

✘ «Una volta, in tempi più favorevoli, si trattava di voci di bilancio a cui non si faceva troppo caso – Ammette **Bruno Amoroso** (nella foto), presidente del comitato piccola industria di Univa – ora però la situazione è cambiata, ed è **umentata la sensibilità anche su questo argomento**. Tant'è vero che, dopo la prima fase di sperimentazione a cui hanno partecipato una decina di aziende appartenenti al Comitato Piccola Industria, e ai Gruppi Merceologici Tessile-Abbigliamento-Moda dell'Unione Industriali, ora **si sono già prenotate per aderire al gruppo di acquisto più di 80 imprese**».

Il progetto, che si avvale del partenariato di Gmb Consulting Srl, consiste innanzitutto in una prima valutazione dei costi dell'azienda da parte di GMB, che permette di decidere se è conveniente per l'azienda entrare nel gruppo di acquisto. se la risposta è sì, da quel momento l'azienda dimentica tutti i suoi problemi sull'argomento: a cercare e valutare i prezzi e contrattarli ci pensa il gruppo costituito, che poi presenta i risultati alle singole aziende in funzione del tipo di acquisto che intendono fare. **Risparmio fino ad ora: 30% sulla modulistica e gli stampati, 25% sull'abbigliamento dei lavoratori, 19% sulla cancelleria.**

✘ Percentuali interessanti, che giustificano l'alto numero di prenotazioni da parte delle aziende: «Se poi si tiene conto che le aziende associate sono state avvertite meno di una settimana fa – sottolinea **Vittorio Gandini**, direttore di Univa (nella foto) – tale reattività la dice lunga sul successo e l'utilità dell'iniziativa». Un successo per nulla scontato: «Univa ci aveva già provato una quindicina di anni fa – spiega Gandini – Ma allora non aveva funzionato: era un'epoca in cui gli individualismi di impresa erano più intensi. Ora invece la situazione sembra decisamente cambiata».

Certo, i beni "No Core" non creano problemi all'acquisto di gruppo: non si viola nessuna forma di concorrenza o di segreto industriale comprando insieme la carta per le fotocopie o contrattando tariffe telefoniche convenzionate... **L'interesse attuale delle aziende è però certamente segno di una mentalità che sta cambiando**, del percepire le relazioni con le altre aziende non siano solo un rischio, ma un'occasione di vantaggi. «**Altro esempio di questo cambio di tendenza è il successo del nostro Punto Russia a Mosca** – ha sottolineato Gandini – le aziende che fanno uso di questo strumento collettivo sono raddoppiate da quando è aperto, nel novembre scorso»

Quella di Punto Russia è solo l'ultima delle forme di aggregazione cui l'Unione Industriali ha dato vita: la prima è il Consorzio di Garanzia Collettiva dei Fidi, nato nel lontano 1965 e che conta attualmente 1.275 imprese consorziate. Nel 1975 è nato il Consorzio Export-Import Provex, fondato nel 1975 e dal 1999 Energi.Va, consorzio per l'acquisto in pool dell'energia elettrica e del gas metano. «E non ci fermeremo qui – ha concluso Gandini – perchè quello di favorire le aziende a fare gruppo è un passaggio che una moderna associazione industriale deve intraprendere»

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it