

L'ufficio acquisti delle pmi scopre l'auto nel catalogo non stampato di Top Partners

Con la crisi le aziende tagliano i costi, ma ricorrono sempre di più a terzi per acquistare o gestire un certo tipo di servizi come il noleggio auto, energia sia tradizionale che rinnovabile, buoni pasto, carte carburante. Si spiega così la crescita di ordini e fatturato di Top Partners, società che nel 2007 ha dato vita all'omonimo catalogo in versione online e cartacea (distribuito gratuitamente in 100 mila copie in tutt'Italia) attraverso cui le pmi possono mettersi in contatto con fornitori di servizi o attrezzature qualificati e certificati acquistando a prezzi scontati rispetto ai listini ufficiali (il catalogo è aggiornato ogni sei mesi con 200 tipi di servizi che vanno dagli autoveicoli alle assicurazioni, dall'energia e ambiente all'informatica). In tre anni la società, che nasce per iniziativa di Olivier Cater e Loredana Gambino come esperimento di intermediazione fra aziende, caso unico in Italia, è cresciuta rapidamente nonostante la congiuntura sfavorevole. A fine 2010 Top Partners (il cui sito registra 40 mila visitatori unici al mese) vedrà un incremento del fatturato di circa il 20% rispetto al 2009. Si tratta, naturalmente, di cifre molto contenute (il giro d'affari nel 2009 è stato di 1 milione di euro), ma è sintomatico di un nuovo modo di fare business sul web molto originale e che si sta facendo strada (esiste un caso analogo in Francia). Ma che cosa comprano di più le aziende italiane in periodi di vacche magre? Quali sono i servizi più gettonati? La risposta è in parte sorprendente. Il direttore generale Loredana Gambino (*nella foto*) spiega: «Registriamo una crescita particolarmente sostenuta nel noleggio auto a lungo termine e di veicoli di alta gamma come Range Rover, Audi, Bmw, ma anche Nissan Qashqai e Juke. Nel 2011 ci sarà nell'offerta Top Partners anche la prima 100% elettrica Citroën Czero a meno di 500 euro al mese, che fa 100 chilometri con appena 1,5 euro». Ma non c'è solo questo. Le aziende tendono sempre di più a esternalizzare per potersi concentrare meglio sulla propria attività e quindi ecco la gestione dei crediti insoluti, i servizi legali, la consulenza finanziaria e l'outsourcing di paghe e contributi.

In netto aumento la richiesta di carte di credito (fornitore di questo servizio attraverso Top Partners è Deutsche Bank). Per finire, risulta in aumento anche la domanda di buoni pasto e corsi di lingua, che di questi tempi le aziende considerano come un modo per dare un segnale di fiducia al personale, sostenendo un costo che è in parte detraibile. Tra i fornitori più noti del catalogo Top Partners, Fiat, Lavazza, Telepass e di recente si sono aggiunti anche Groupama, Volkswagen.



Mariarosaria Marchesano