

## SERVIZI INTEGRATI ALLE IMPRESE E ALLA COMUNITÀ

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

# La “nuova” Coopservice? Una sfida vinta

*Il bilancio del presidente Olivi: teniamo bene anche con la crisi perché siamo riusciti ad integrare i servizi per restare competitivi*



Il proposito era quello di progettare una “nuova” Coopservice, i risultati dicono che la sfida è stata vinta. Non solo nei numeri, che parlano di una sostanziale tenuta nonostante la crisi e i tagli della spending review, ma soprattutto nel modello e nella mentalità aziendale. Coopservice è, a tutti gli effetti, un'azienda nazionale di servizi integrati, in grado di proporsi al cliente come interlocutore unico per una vasta gamma di servizi.

“Ne eravamo consapevoli - commenta il presidente di Coopservice Roberto Olivi - sapevamo che dovevamo cambiare. Quando abbiamo adottato il nuovo piano triennale e il nuovo modello organizzativo, abbiamo puntato ad un cambio di prospettiva. Per



**Il legame coi soci: “Col sisma in Emilia e l'alluvione in Liguria, hanno dato una risposta di solidarietà, straordinaria”**

continuare ad essere vincenti nei mercati dove operiamo, bisognava abbattere tutte le vecchie barriere”. La parola d'ordine è stata integrazione dei servizi, con una nuova struttura commerciale potenziata con nuove professionalità e competenze, al cui interno c'è anche la ricerca e sviluppo. Una strategia in linea con le tendenze di un mercato che richiede sempre più operatori globali. “Siamo soddisfatti di come stanno andando le cose, è stata una bella sfida - analizza il presidente di Coopservice - in primis per noi stessi. Al di là dei numeri, la cosa che dà maggiore soddisfazione è il vedere come questa nuova cultura sia stata metabolizzata da tutta la struttura aziendale”.

Le previsioni dicono che Coopservice chiuderà il 2013 con un fatturato di 392 milioni di euro (un risultato in linea con il 2012) dopo aver “recuperato” sette milioni di euro di minori ricavi dovuti ai tagli della spending review e delle altre misure di contenimento dei costi. “L'obiettivo è ambizioso, perché le quote di fatturato messe a budget - sottolinea Olivi - ce le dobbiamo comunque conquistare rivincendo



**SOCIETÀ LEADER.** COOPSERVICE È LEADER IN ITALIA NEL SETTORE DELLE PULIZIE E IGIENE E SANIFICAZIONE IN AMBITO SANITARIO.

**IL PRESIDENTE.** NELLA FOTO IN ALTO IL PRESIDENTE DI COOPSERVICE ROBERTO OLIVI

le gare di appalto, in un mercato dove, purtroppo, il tema della legalità è tuttora all'ordine del giorno. Inoltre, nonostante l'introduzione del codice dei contratti, continuiamo ad avere a che fare con gare che non valorizzano la qualità del progetto ma reintroducono, sotto mentite spoglie, il massimo ribasso”. L'essere cooperativa, oltre che azienda, porta poi ad avere una maggiore attenzione al lavoro, ai soci e ai dipendenti. “Storicamente, in periodi di congiuntura negativa, - continua Olivi - le cooperative hanno sempre sacrificato

i margini per mantenere i livelli occupazionali, ma ora siamo arrivati davvero al limite, posso solo dire che faremo tutti gli sforzi per ridurre al minimo l'impatto della crisi e penso che, alla fine del prossimo anno, potremo dire che complessivamente siamo riusciti a non ridurre l'occupazione”. Con i soci il rapporto è stretto e passa dalla valorizzazione dei “comitati soci locali”. Anche essendo un'impresa nazionale, il legame con il territorio non è mai venuto meno. “Valorizzare i comitati, il confronto con i soci e la trasparenza è fon-

damentale, il valore di questa rete l'abbiamo visto in due momenti che hanno colpito territori in cui siamo fortemente presenti”. Il riferimento di Olivi è all'alluvione in Liguria e al sisma in Emilia: “Come cooperativa abbiamo fatto molto, ma quello che più mi ha colpito è stata la risposta dei soci che volontariamente, aderendo ad un nostro appello, hanno fatto donazioni per aiutare chi, in quel momento, era alle prese con problemi molto gravi. È stato un bel segnale di spirito cooperativo, per nulla scontato in tempi difficili come questi”. La co-

operativa, dal canto suo, fa la propria parte per dare concretamente sostegno ai propri soci e lavoratori girando loro una gratifica natalizia dal valore complessivo di 650 mila euro.

Coopservice nei prossimi mesi proseguirà sulla strada della maggiore integrazione dei servizi, puntando a crescere soprattutto nel settore del facility management “che ti obbliga a ragionare in maniera integrata”. Alcune opportunità sono state già colte: Coopservice, con il Cns come capofila, si è aggiudicata due gare Consip per i cosiddetti Mies (Manutenzione integrata energia e sanità) per le strutture sanitarie di Emilia-Romagna, Toscana, Marche, Umbria, Abruzzo e Molise “Per quanto riguarda il settore delle pulizie - conclude Olivi -

**“Ci proponiamo di contrastare la crisi puntando soprattutto a massimizzare le sinergie fra le linee di servizi e le aziende del gruppo”**

puntiamo a confermare la nostra leadership nazionale. Nel settore della sicurezza, monitoriamo tutti i movimenti del mercato e siamo pronti a crescere anche per linee esterne. Molto più complicata è la situazione della logistica, perché è un settore poco regolato, dove prosperano gli abusi e dove chi rispetta le regole è spesso penalizzato. Potevamo decidere di uscire dal settore, invece continueremo ad investire offrendo servizi a maggiore valore aggiunto. Il “bando Aven” è l'esempio di quello che vogliamo essere nella logistica”. Aven è l'Area Vasta Emilia Nord (province di Modena, Reggio, Parma e Piacenza); Coopservice si è aggiudicata il servizio per la consegna dei medicinali. Il progetto prevede la creazione di un magazzino centrale in grado di rifornire sette Ausl; la sperimentazione di sistemi innovativi di gestione dei prodotti, nonché la definizione di un sistema complessivo di trasporto. Coopservice, inoltre, curerà l'allestimento dell'automazione, delle attrezzature e del sistema informatico in grado di interfacciarsi con gli analoghi sistemi delle Ausl interessate.