

# LA SALUTE IN VIAGGIO

DA OLTRE VENTI ANNI LINDE È FORNITORE DELLA SANITÀ PUBBLICA E PRIVATA. DAL 2007 LA FILIALE ITALIANA, LINDE MEDICALE, LAVORA A STRETTO CONTATTO CON UVET AMEX PER OTTIMIZZARE I SUOI VIAGGI D'AFFARI. ROBERTO EPIFANI CI RACCONTA COME

La multinazionale tedesca "The Linde Group" è leader mondiale nel settore dei gas industriali, medicinali e dell'ingegneria di processo ed è un colosso da circa 50.000 dipendenti in oltre 100 Paesi con un fatturato di oltre 12 miliardi di euro. Arrivata in Italia nei primi anni '90, attraverso diverse acquisizioni si è strutturata in due entità sociali: Linde Gas Italia, che opera nel settore chimico industriale e Linde Medicale, che si occupa di fornire gas medicali e servizi domiciliari ad Enti ospedalieri, Farmacie e Pazienti. Un mercato in crescita, conferma **Roberto Epifani**, responsabile acquisti e approvvigionamenti della filiale italiana Linde oltre che del fleet management.

## Un viaggio tira l'altro

Ad occuparsi delle trasferte dei dipendenti è un pool di risorse che può variare da due a cinque a seconda della necessità. «L'Ufficio Acquisti, di cui sono responsabile – spiega Epifani – si occupa di tutti gli approvvigionamenti dell'azienda. La mia funzione riporta direttamente all'amministratore delegato, forniamo input sui fornitori da utilizzare, indicazioni sui contratti quadro. Il nostro reparto fa da capofila, e si

rapporta con la capogruppo in Germania. La parte operativa e organizzativa dell'Ufficio Viaggi Linde viene garantita dallo Staff della Direzione Generale sotto la responsabilità di Patrizia Di Nardo». Nel 2010 sono state più di 4.000 le trasferte, di cui più dell'80% con pernottamento, e un ammontare delle spese di viaggio di quasi 700mila euro. Un bel balzo in avanti, considerando che nel 2009 il budget del comparto era stato di 421mila euro, che si spiega non solo con la crescita del business di Linde, ma anche con l'ampliarsi della partnership con Uvet. «Da un anno Uvet gestisce anche la parte hotellerie – dice Epifani –. Prima il nostro business traveller pagava di tasca propria e presentava un rimborso spese. Poi la normativa fiscale è cambiata e adesso,

invece di avere tante fatture singole da ogni hotel, abbiamo un'unica fattura da Uvet, insieme al vantaggio del recupero fiscale dell'Iva.» Dai dati forniti direttamente da Uvet, risulta aumentato il volume hotel (+256%), e le transazioni (+251%), a fronte di un costo medio hotel praticamente invariato (aumento dell'1%), questo grazie ad un'ottima attività di negoziazione svolta da parte dell'agenzia. Ma anche grazie alla gara internazionale effettuata da Linde per fissare le tariffe delle maggiori catene alberghiere insieme alla negoziazione diretta con gli hotel più piccoli.

## In Europa con Uvet American Express

Nel frattempo l'organico di Linde Medicale è aumentato e il business si è diversificato

anche se, per quanto riguarda le trasferte, le destinazioni sono soprattutto italiane: Roma e Milano (le due sedi principali) e la Sicilia, dove si trova il principale impianto produttivo di idrogeno ed uno dei maggiori clienti. La travel policy locale richiama in parte quella globale. L'obiettivo è di sfruttare le condizioni migliori e ridurre i costi, in particolare dopo il 2009: acquistare biglietti "chiusi" in funzione della necessità, organizzare la trasferta con almeno 14 giorni di anticipo, utilizzare le nuove tecniche di comunicazione in alternativa ai viaggi, come le teleconferenze e le videoconferenze. E anche la partnership con Uvet Amex è caratterizzata da un costante confronto e scambio di informazioni nell'ottica del contenimento dei costi e dell'ottimizzazione delle trasferte. «Nel 2006 Linde ha indetto una gara europea – racconta Epifani – dove Uvet, che già si occupava di alcune filiali all'estero, ha presentato l'offerta vincente ed è diventata operativa nel 2007. Siamo soddisfatti, ma l'obiettivo è il miglioramento continuo». Il punto di forza del rapporto è la reportistica: «è puntuale e dettagliata, il contatto è frequente, trimestrale, con analisi dell'andamento che permette di aggiustare quello che non va. Ma

anche nella quotidianità, Uvet ha nei nostri confronti un buon tempo di reazione». Nella gestione delle diverse fasi del ciclo dei viaggi d'affari Linde è autonoma. «Non utilizziamo ancora dei tool automatizzati – conferma Epifani – ma stiamo pensando di introdurli. Questi saranno utili sia per il processo autorizzativo che per la rendicontazione delle spese di viaggio, che attualmente è gestita in maniera manuale e coinvolge altre 2 persone del settore "Paghe"».

## Personal fleet

Ma Roberto Epifani è anche un esperto di gestione della flotta aziendale. Le autovetture assegnate ai dipendenti per uso promiscuo sono 100, più circa 30 automezzi di Pool, tra vetture, van e piccoli furgoni. Esiste una car policy che propone una lista di autovetture da cui il dipendente,

in funzione della categoria a cui appartiene, attinge. Ma c'è anche la possibilità di personalizzare l'auto secondo i propri gusti ed esigenze, accollandosi la quota in più tra modello base e accessoriata. «Io mi occupo di pianificazione – spiega Epifani – e della predisposizione degli ordini. Tra le ultime iniziative, abbiamo aderito al gruppo "10x10" promosso da Quattroruote, con un progetto per ridurre le emissioni di Co2 dei veicoli aziendali». Il consumo di carburante è l'unico fattore escluso dal canone di noleggio e per questo è importante per l'ufficio acquisti contenere la voce di spesa con l'unico mezzo possibile: una attenta selezione delle vetture. «Inseriamo nella lista auto che consumano meno, magari vetture più piccole di dimensioni e cilindrata che siano però accattivanti. Ma siamo intervenuti anche sulla gestione



## TRA LE ULTIME INIZIATIVE, ABBIAMO ADERITO AL GRUPPO "10X10" PROMOSSO DA QUATTORRUOTE

del carburante: prima era affidata a una società petrolifera, con una sola carta carburante. Ora il servizio è affidato alla principale società di noleggio e le card sono diventate 3, con conseguente risparmio, una fattura unica e meno problemi di approvvigionamento. Per controllare l'utilizzo dei mezzi

abbiamo un report che indica il consumo, le anomalie, i comportamenti "virtuosi". La più grande difficoltà? «Soddisfare tutti. Per alcuni l'auto è solo uno strumento di lavoro. Ma c'è chi vuole più autonomia nella scelta, chi vorrebbe personalizzare di più l'auto, su cui in fondo passano tanto tempo».



**ROBERTO EPIFANI**  
responsabile acquisti e approvvigionamenti della filiale italiana Linde

Non utilizziamo ancora dei tool automatizzati ma stiamo pensando di introdurli

**SARAI DA UN'ALTRA PARTE, IN MEN CHE NON SI DICA.**

Scegliendo la Business Class di American Airlines arriverete a destinazione più rilassati e rigenerati che mai. Se l'ampia postazione di lavoro promuove la vostra produttività, l'ampia poltrona-letto completamente reclinabile vi invita infatti a dormire un sonno beato e ristoratore. Tanto la postazione di lavoro sarà ancora lì al vostro risveglio! Per maggiori informazioni, visitate il sito AA.com.

**American Airlines**  
AA.com