

CASE HISTORY

GENERALI, DOVE IL TRAVEL SI FA ETICO

SETTANTAMILA TRANSAZIONI ALL'ANNO PER IL GRUPPO GENERALI CHE NON TAGLIA NÉ SUL FRONTE DEI VIAGGI D'AFFARI, NÉ SU QUELLO DEL MICE. IL RAPPORTO CON I FORNITORI È REGOLATO DA UN CODICE ETICO. ALBERTO CAUMO, RESPONSABILE DELL'UNITÀ TRAVEL, SPIEGA COME FUNZIONA

Nel Gruppo Generali si guarda con attenzione al saving, ottenuto con una precisa travel policy, e i numeri, sia del business travel sia del miche, sono sotto costante controllo e non con segno negativo. Per saperne di più ci rivolgiamo ad Alberto Caumo, responsabile Unità Travel&Promotion del Servizio Centrale Acquisti del Gruppo Generali.

Quali sono i numeri del Gruppo Generali in ottica business travel?

Mediamente gestiamo 70.000 transazioni all'anno: di queste, circa 25.000 sono per hotel mentre il rimanente è suddiviso tra servizi ferroviari e aerei con un significativo aumento, in tempi recenti, dei primi sui secondi.

Come viene organizzata la gestione dei viaggi?

Da circa sei, sette anni abbiamo introdotto una travel policy (adottata da tutte le società in



ALBERTO CAUMO
Responsabile Unità
Travel&Promotion del
Servizio Centrale Acquisti
del Gruppo Generali.



Italia appartenenti al Gruppo Generali) che ha generato un saving notevole imponendo quasi sempre l'acquisto del best buy, consentendo di viaggiare a costi quasi dimezzati. Sul fronte della gestione delle trasferte, per esempio, utilizziamo un applicativo Intranet aziendale che individua le necessità e le caratteristiche dei servizi in trasferta in base alla tipologia del dipendente: questo poi permette alla nostra agenzia viaggi di proporci le migliori opportunità di viaggio in quel momento disponibili sul mercato.

Negoziare con i fornitori è ancora possibile?

Dipende. Per esempio sul fronte dei servizi volo spesso troviamo best buy inferiori alle tariffe corporate proposte dalle compagnie aeree e, pertanto,

non si rende necessaria l'attività negoziale. Sul versante ferroviario attendiamo con molto interesse l'arrivo di nuovi player. Ritengo che nei prossimi uno/ due anni ci sarà particolare dinamicità su questo settore del

«PER LA GESTIONE DELLE TRASFERTE UTILIZZIAMO UN APPLICATIVO INTRANET AZIENDALE CHE INDIVIDUA LE NECESSITÀ E LE CARATTERISTICHE DEI SERVIZI IN TRASFERTA IN BASE ALLA TIPOLOGIA DEL DIPENDENTE»

IL GRUPPO GENERALI IN 5 PUNTI

- Il Gruppo Generali è uno tra i maggiori assicuratori europei, primo nel segmento vita in Europa.
- Ha generato una raccolta premi complessiva di quasi 70 miliardi nel 2011.
- È tra i principali asset manager mondiali con oltre 470 miliardi di euro di asset gestiti nel 2010 e una realtà unica nel settore del real estate con circa 28 miliardi di patrimonio immobiliare amministrato.
- Il Gruppo ha 82.000 collaboratori nel mondo al servizio di 70 milioni di clienti in oltre 60 Paesi.
- Vanta una presenza sempre più significativa nei mercati dell'Europa orientale ed in quelli asiatici.

CASE HISTORY

«PER GARANTIRE TRASPARENZA NELL'ATTIVITÀ DI PROCUREMENT ABBIAMO UN CODICE ETICO APPROVATO DAL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE CREATO PROPRIO PER GESTIRE I RAPPORTI CON I FORNITORI»

business travel che, sino a ora, è rimasto un po' "statico".

La sua divisione segue anche la parte relativa agli eventi e, più in generale, al mice: su questo fronte come vengono individuati i fornitori?

Sempre attraverso gare. C'è stato qualche tentativo di utilizzare anche le aste on line ma, onestamente, tale modalità di acquisto è decisamente sconsigliabile per questa categoria di spesa. Per garantire trasparenza nell'attività di procurement

da sette anni abbiamo un codice etico approvato dal Cda creato proprio per gestire i rapporti con i fornitori. Il documento garantisce l'assenza di pregiudiziali (come l'essere cliente assicurativo del Gruppo) e assicura che tutte le agenzie coinvolte ricevano le medesime informazioni. Il codice è stato stilato per razionalizzare i processi interni e i risparmi e, per questo, chiediamo alle agenzie concorrenti che le loro proposte (le quali poi sottoponiamo alla direzione commerciale - il nostro cliente interno) siano redatte

rispettando griglie modulari definite per tipologia di evento.

Utilizzate tool automatizzati per la gestione delle diverse fasi del ciclo dei viaggi d'affari?

Attualmente no: siamo nella fase di valutazione dei costi e dei benefici di un self booking tool.

Quanto e come la crisi sta impattando sulle attività di business travel nella sua azienda?

Dal 2009 è in atto una razionalizzazione della travel policy che autorizza le trasferte solo quando sono realmente necessarie. Diamo anche spazio alla tecnologia (per esempio, le videoconferenze) ma non sempre l'utilizzo di tecnologie è conveniente rispetto ai trasferimenti. Spostando poi l'analisi alla sfera degli

eventi, direi che la recessione non ha inciso sul numero degli appuntamenti. Naturalmente, prestiamo molta attenzione al budget.

Quali sono altri aspetti che tenete in particolare considerazione in questo momento?

Un esempio sono i certificati eco-bio che valutiamo con interesse essendo il Gruppo Generali fortemente impegnato anche sul fronte della sostenibilità ambientale.



CARNET BUY&FLY MULTISTRATA BUSINESS

Il modo più flessibile e conveniente di organizzare i tuoi viaggi d'affari.



TANTI VANTAGGI IN ESCLUSIVA PER LA TUA AZIENDA.

Con i **carnet Buy&Fly Multistrata Business** puoi combinare liberamente più tratte e scegliere tu dove, quando e quante volte volare e puoi cambiare idea all'ultimo momento.

Conquista la flessibilità di cui hai bisogno per il tuo lavoro con i **carnet Buy&Fly Multistrata Business** da 6, 12 o 20 biglietti.

» BUY&FLY Multistrata PROMO Il più conveniente

Per volare in Italia esclusi i voli da/per Olbia e la tratta Verona-Napoli e viceversa

DISPONIBILE NEL FORMATO DA:
6 BIGLIETTI di sola andata a 90€ ciascuno, tutto incluso, per viaggiare entro 6 mesi,
12 BIGLIETTI di sola andata a 80€ ciascuno, tutto incluso, per viaggiare entro 12 mesi.

» BUY&FLY Multistrata SPECIAL

Per volare da/per Olbia e sulla tratta Verona-Napoli e viceversa

DISPONIBILE NEL FORMATO DA:
6 BIGLIETTI di sola andata a 100€ ciascuno, tutto incluso, per viaggiare entro 6 mesi,
12 BIGLIETTI di sola andata a 100€ ciascuno, tutto incluso, per viaggiare entro 12 mesi.

» BUY&FLY Multistrata PLUS Il più flessibile

Per volare in tutta Italia

DISPONIBILE NEL FORMATO DA:
20 BIGLIETTI di sola andata a 120€ ciascuno, tutto incluso, per viaggiare entro 12 mesi.



Attiva il QR Code sul tuo smartphone e scopri tutti i dettagli sui web carnet Buy&Fly

INSIEME. SEMPRE PIÙ AVANTI

Meridiana fly e Air Italy. Due compagnie, il doppio dei vantaggi.

meridiana.com airitaly.it

