

Pisa orologeria ottimizza i costi e consolida il SUO SUCCESSO

IL CLIENTE Pisa Orologeria

SECTTORE Al Dettaglio

CATEGORIE DI COSTO

Telefonia, elettricità, punti vendita, concierge, trasporto, pulizia, addebito di carte di credito

IL CLIENTE

Partner dei marchi più prestigiosi e azienda storica del quadrilatero della moda di Milano, Pisa Orologeria è da più di sessant'anni punto di riferimento per gli appassionati di strumenti del tempo.

Il connubio tra innovazione e tradizione ha da sempre contraddistinto il lavoro dei fondatori e degli eredi del negozio aperto durante gli anni ,40 nel centro di Milano, portando Pisa a porsi all'avanguardia nel settore e ad affermarsi oggi come punto di riferimento per l'orologeria in Italia e per una selezionata clientela nel mondo.

Distributore ufficiale e storico di alcuni tra i più prestigiosi orologi d'alta gamma quali Rolex e Patek Philippe, Pisa è da sempre un'azienda di grande successo oggi gestita dalla Dott.ssa Chiara Fiorentino, che rappresenta la nuova generazione della proprietà. Il segreto di tale successo sta proprio nel loro modo di fare business basato su 4 pilastri fondamentali: gusto, competenza, dinamismo e innovazione. Oltre alla vendita al dettaglio svolta all'interno di tre punti vendita situati nel Quadrilatero milanese, l'azienda ha all'interno un reparto dedicato alle cosiddette vendite corporate.

Numerose aziende infatti scelgono Pisa anche per i propri regali aziendali, certi del suo servizio professionale e dinamico.

IL PROGETTO

La collaborazione con Expense Reduction Analysts trova i suoi albori all'inizio dell'anno scorso quando si è affiancato alla famiglia un manager esterno, il Dott. Paolo Sasseti, che, in qualità di Consigliere, aveva l'obiettivo di supportare lo sviluppo del business nel medio termine apportando nuove idee ed esperienze. Il Dott. Sasseti, con il pieno accordo della Dott.ssa Chiara Fiorentino, ha dato avvio ad un processo di verifica dei



“

“Conoscevamo ERA per esperienze pregresse di qualche anno fa. Avevamo apprezzato il modello di business, legato ai risultati concreti ottenuti sul campo.”

DOTT. PAOLO SASSETTI , CONSIGLIERE, PISA OROLOGERIA

costi dei servizi della società, sia per prendere atto della situazione esistente sia per verificarne l'allineamento rispetto al mercato; ed in questo la società ha deciso fin da subito di avvalersi delle competenze di Expense Reduction Analysts. “La presentazione dei Rapporti della Situazione Attuale è stata molto apprezzata: hanno fatto un gran lavoro di analisi che avrebbe richiesto, da parte nostra, competenze e risorse che non abbiamo” afferma la Dott.ssa Chiara Fiorentino.



I RISULTATI

Allo stato iniziale la spesa totale analizzata ammontava a oltre 1 Mln di Euro e i costi degli oneri sulle CC rappresentavano più del 50% del totale.

Dopo un'approfondita analisi, gli analisti di Expense Reduction Analysts hanno evidenziato le maggiori opportunità di risparmio nei settori relativi alla Telefonia fissa e mobile, l'Energia Elettrica negli uffici e nei punti vendita, i servizi di Portierato, Vigilanza, Trasporto Valori e Pulizia, e infine sugli oneri sulle carte di credito, dove si è agito sulla percentuale retrocessa dai punti di vendita ai circuiti internazionali come VISA, Unionpay e AMEX, su altri servizi connessi legati ai pagamenti (es. DCC - pagamenti in valuta del cliente) e sul recupero delle tasse da parte dei clienti.

Per il team multidisciplinare di Expense Reduction Analysts il progetto si è presentato da subito molto interessante ma anche piuttosto complesso. Pisa infatti è una orologeria che opera in una delle zone più esclusive del mondo per cui la specificità del business e l'importanza che rivestono il servizio al cliente e la sicurezza, richiedevano di procedere con la massima cautela nella scelta dei fornitori. Un ulteriore fattore di complessità era legato al fatto che in certi settori i fornitori operano di fatto in condizioni di monopolio.

In particolare per i servizi nell'ambito della sicurezza si è dovuto tenere conto delle esigenze molto peculiari di Pisa; le procedure dovevano essere ben collaudate, il personale estremamente affidabile e i servizi di altissimo livello. Benché non sia facile negoziare servizi specifici in regime di quasi monopolio, gli analisti di

Expense Reduction Analysts hanno saputo ottenere risultati concreti: "In effetti siamo rimasti stupiti per i risultati ottenuti su certe categorie di costo; non avremmo mai immaginato che si potessero ottenere risparmi del 30/40% su servizi ritenuti molto concorrenziali" dichiara la Dott.ssa Fiorentino.

L'obiettivo era fin da subito il mantenimento della maggior parte dei fornitori attuali e l'ottenimento di risultati importanti sia sulle tariffe sia nei livelli di servizio. Per far questo gli analisti hanno rivisto attentamente i capitolati d'offerta e hanno valutato eventuali variazioni nei servizi. Infine, laddove possibile, sono state messe in gara tra di loro le poche aziende presenti sul mercato e benché il processo di negoziazione sia stato articolato e complesso, gli analisti sono riusciti a conseguire degli ottimi risultati.

Il progetto si è concluso con successo ed ha portato a risparmi valutabili complessivamente superiori al 15% con punte, per alcuni servizi, del 40/50%.

In particolare nell'ambito delle CC gli analisti hanno saputo fornire anche informazioni preziose al cliente relativamente non solo al benchmark sulle tariffe, ma anche alle best practice del settore in tema di servizi al cliente. "Il rapporto di analisi e le raccomandazioni sugli oneri delle CC ci ha molto meravigliato; risparmi importanti, su una voce di costo ovviamente rilevante per Pisa, ma soprattutto una analisi delle best practice e dei comportamenti dei concorrenti e suggerimenti preziosi per migliorare il servizio al cliente e la marginalità dell'azienda" conclude con soddisfazione Chiara Fiorentino.

