

La Diocesi lancia una centrale unica di acquisti per le parrocchie

Pubblicato: Martedì 13 Giugno 2017



L'unione fa la forza. Anche all'ombra dei campanili. La Diocesi di Milano punta alla creazione di una centrale unica di acquisti per tutte le 1108 parrocchie ambrosiane, le scuole e gli enti a vario titolo collegati alla Chiesa ambrosiana. Obiettivo: semplificare, migliorare l'efficienza e anche, perché no, risparmiare. Il progetto si chiama GAD, sigla che sta per Gruppo Acquisti Diocesi di Milano.

A lanciarlo, gestirlo, e, se possibile nel tempo implementarlo, ci penserà la GSA srl, un altro acronimo che sta per Gestione Servizi e Acquisti, neonata società costituita dalla Diocesi.

La nuova società, diretta emanazione della Diocesi, attraverso il GAD, contratterà per conto delle parrocchie e degli enti diocesani con i fornitori, spuntando prezzi migliori e realizzando economie di scala.

Il servizio riguarderà per ora solo gli acquisti di energia (gas, luce, gasolio) e quelli telefonici (rete fissa, mobile e internet), ma in futuro potrebbe allargare il proprio raggio di azione anche ad altri settori.

Grazie al progetto, insomma, il parroco, il direttore scolastico, il dirigente dell'istituto non dovranno più perdere ore e giornate per orientarsi fra le molteplici offerte sul mercato cercando di ottenere, quando riescono a trovare il tempo per farlo, qualche singolo vantaggio. Potranno, invece, affidarsi a chi a nome loro, contando proprio sul potere contrattuale che gli deriva da un tessuto così vasto di realtà, avrà buon gioco nell'ottenere un trattamento migliore.

I vantaggi sarebbero diversi. Innanzitutto economici. Secondo una proiezione, se le parrocchie e gli enti diocesani si presentassero sul mercato dei servizi energetici e di telefonia come un unico grande cliente, potrebbero risparmiare 1,5 milioni di euro all'anno.

Tuttavia, per quanto rilevante, la riduzione dei costi non è il solo obiettivo. Il Gruppo acquisti diocesano solleverà l'utente dalla gestione dei contratti, i rinnovi, l'analisi delle offerte. Un risparmio di denaro e tempo che potrà essere investito nella cura della comunità e negli impegni pastorali.

Ma come si può aderire al progetto?

Il parroco, direttore scolastico o dirigente dovranno sottoscrivere con GSA un contratto di servizi di durata triennale per le utenze energia e gas e i contratti telefonici e verseranno un contributo di partecipazione calcolato in percentuale sul risparmio ottenuto.

Entrando a far parte del Gruppo Acquisti Diocesi di Milano, gli utenti avranno accesso anche a un portale specifico attraverso il quale potranno avere costantemente sotto controllo tutte le operazioni svolte e analizzare nel corso del tempo l'andamento dei costi.

«Una centrale unica di acquisti, gestita da una società emanazione della Diocesi, è una significativa novità – spiega monsignor Bruno Marinoni, vicario per gli Affari generali della Diocesi – A spingerci in questa direzione sono stati diversi fattori: le grandi opportunità di sinergia per una massa così significativa di volumi, la complessità della gestione di contratti commerciali, le esigenze e le difficoltà economiche emergenti in alcuni contesti ma soprattutto il desiderio di accompagnare i parroci affinché possano sempre più dedicarsi alla pastorale e non alla gestione tecnico-amministrativa».

«Sarà innanzitutto una sfida culturale – spiega Daniele Ferrari, amministratore della società, manager di lunga esperienza proveniente dal settore della ristorazione e dei servizi di consulenza aziendale-».

Dovremo far comprendere ai parroci in primo luogo che non perderanno la loro autonomia. Sappiamo che ci sono alcune tipologie di servizi che giustamente sono affidate a membri della comunità. E da un punto di vista pastorale, è bene che continui ad essere così. Ma questa logica non ha più alcuna ragione d'essere, quando si parla per esempio di gas, luce, e telefonia. In questi casi sono rari gli operatori locali. È meglio che a trattare con le società che vendono questi servizi, sia un'entità dedicata con knowhow specifico che supporti i parroci a massimizzare il risultato affacciandosi al mercato come "grande cliente" e non come singola entità».

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it