

INCONTRO DIVISIONE TRANSPORTATION & LOGISTICS

Si è svolto venerdì 17 febbraio l'incontro di informativa sulla Divisione "Transportation & Logistics", oggetto della riorganizzazione di luglio 2022, a valle dell'avvio dei contratti derivanti dalle nuove gare. L'incontro era stato richiesto per avere una visione adeguata sull'evoluzione produttiva e organizzativa della divisione alla luce della nuova situazione contrattuale.

All'incontro, oltre ai rappresentanti della Direzione Risorse Umane/Relazioni Industriali, era presente il Direttore Generale S. Fiorentini e l'HR Lead A. De Santis.

Il Direttore Generale ha fornito un'ampia panoramica della situazione.

Le Gare – Ferrovie dello Stato

Nel corso del 2022 si è avviata la complessa fase di transizione dalla precedente condizione di "Full Outsourcer" ai nuovi contratti che prevedono una segmentazione per cliente. Almagia è mandataria (con quote rilevanti del RTI) per le gare 1 e 2 (RFI e Trenitalia/Mercitalia) mentre, per la gara 5 (infrastruttura), responsabile del RTI è TIM. L'accordo quadro copre un periodo di 7 anni (4+3 per le attività applicative, 5+2 per le attività infrastrutturali) e la quota Almagia ha un valore economico stimabile in circa 1 miliardo di euro, considerando sia le conduzioni applicativa e sistemistica sia i potenziali sviluppi.

Nel corso del 2023 si arriverà alla piena operatività dei contratti applicativi, mentre è in fase di avvio la migrazione dell'infrastruttura verso il centro TIM, la cui complessità richiederà probabilmente l'intero anno.

Si sta in generale attraversando una fase di passaggio delicata a causa dei molti cambiamenti avvenuti: composizione del RTI, modello di appalto, cambio delle tariffe e dei livelli di servizio, modalità che regolano i rapporti con il cliente, prima più flessibili ora più strutturate e mediate dalla presenza di FSTech come unico interlocutore.

Altro Mercato

È una sfera di attività in crescita, sia a livello nazionale che internazionale; l'obiettivo è di superare il 50% del fatturato della Divisione nell'arco dei prossimi tre anni.

La realizzazione/commercializzazione della piattaforma "Moova" in questo contesto è stata e resta un volano fondamentale.

Italia - stanno aumentando le attività sulla mobilità urbana e sulle concessioni stradali e autostradali, anche grazie a quanto previsto dal PNRR.

Internazionale – ci sono anche qui ulteriori sviluppi e sono state create alcune società (Arabia, Finlandia, Emirati, USA) per proporre soluzioni con partner locali.

Organizzazione della divisione

La riorganizzazione è in linea con la caratterizzazione verticale delle strategie che il gruppo Almagia sta delineando. Le BU permettono una maggiore focalizzazione e un presidio più diretto sui clienti di riferimento. La creazione delle "Operations" è funzionale all'obiettivo di rispondere con efficacia alle domande delle BU puntando ad una replicabilità delle soluzioni.

A domanda diretta sulle voci ricorrenti di una societizzazione della divisione, tramite scorporo di ramo d'azienda, è stato risposto che è un'ipotesi sempre presente, ma non attuale e da decidere, comunque, solo in funzione delle esigenze complessive del gruppo Almagia.

Organico

La riduzione del perimetro dovuta alle nuove gare ha comportato la riallocazione di un certo numero di persone e la necessità di procedere allo scorporo del ramo SAP-HR.

Le prospettive di aumento delle attività, derivanti dai possibili sviluppi in ambito Ferrovie e dalle opportunità offerte dai nuovi mercati, garantiscono il consolidamento dell'organico attuale e un probabile suo incremento futuro.

Il passaggio a TIM della infrastruttura non comporterà problemi perché, in caso di necessità, sarà possibile pianificare interventi di formazione e riallocazione.

Valutiamo positivamente quanto illustrato per i progressi nella diversificazione dell'offerta rispetto al passato, anche in relazione agli sviluppi di "Moova". In questo quadro, però, dobbiamo rilevare alcune criticità, non solo nella sua commercializzazione, ma anche nell'organizzazione della sua gestione post-vendita (professionalità, organico, etc.). Seguiremo l'evoluzione delle attività e le ricadute critiche in termini di distribuzione dei carichi di lavoro nei vari progetti, che lavoratrici e lavoratori ci stanno segnalando e che, probabilmente, possiamo collegare alle difficoltà riscontrate nelle fasi di passaggio al nuovo regime contrattuale.