



clienti è esterno all'area automotive, caso unico nella galassia MSXI, e per la casa madre è importante capire come sia possibile traslare tecnologie che sono nate per

Satiz srl

75% Msx International, 25% Gruppo Fiat
 presidente: Erwin H. Billing
 amministratore delegato: Marino Quadrino
 direttore commerciale: Nicola Varvelli
 fatturato 1999: 248 miliardi di lire
 dipendenti: 600; 6 sedi in Italia: Torino, Milano, Roma, Arese, Pregnana Milanese, Pomigliano; 2 sedi all'estero: Satiz Poland (Bielsko Biala/Varsavia), presidente Jas Gawronski, e Satiz do Brasil a Belo Horizonte, presidente Roberto Vedovato
 Campo di attività: comunicazione aziendale in tutti i possibili aspetti e interconnessioni: prodotti editoriali, servizi web e IT, editoria tecnica, sistemi documentali, acquisti, logistica.

Clienti: 500, 80% automotive (in primo luogo gruppo Fiat) e 20% di altri settori (banche, assicurazioni, compagnie aeree, ...)

Msx International

Appartiene al Gruppo CitiCorp Ltd e Masco Tech, Inc, presente in Italia con Msx International Techservices S.A. (Roma), Satiz Srl e la società di lavoro interinale QuandoccoRre interinale Spa
 Vice presidente e amministratore delegato: Thomas Stallkamp
 fatturato: 1 miliardo di dollari
 dipendenti: oltre 17.000; 83 sedi in 23 paesi
 Campo di attività: fornitura di servizi ad alto contenuto tecnologico e tecnico nel settore automotive, con 60 anni di esperienza nell'outsourcing di servizi non core business e una forte capacità organizzativa su larga scala.

l'auto e utilizzarle in altri campi. Tra i nostri clienti non automotive compaiono il Sole 24 Ore, FrancoRosso, Alitalia, ... La Satiz è già un'azienda multinazionale, con la presenza in Polonia di Satiz Poland, di cui è presidente Jas Gawronski, e di Satiz do Brasil a Belo Horizonte. MSXI non è presente direttamente in Polonia e conta su di noi per una penetrazione in quel mercato, mentre è presente in Brasile. I suoi dipendenti in Europa sono circa 2500, con sedi là dove ci sono clienti strategici, per esempio in Germania sono dislocate ben 11 collegate MSXI.

Satiz gode della totale fiducia MSXI e a me, come amministratore delegato, è stata affidata una delega piena, di ordinaria e straordinaria amministrazione, per cinque anni, con la facoltà di investire i soldi della casa madre per acquisizioni di altre aziende e per espandere l'attività ad altri settori strategici.

Fiducia totale per obiettivi ambiziosi.

La strategia di MSX International in Europa è in effetti molto ambiziosa, grazie a finanziatori con notevoli liquidità (CitiCorp) è in grado di acquisire sino a due aziende nuove a trimestre. Essa intende espandersi dall'automotive a settori affini, tipo la componentistica (elettrodomestici, utensili, robotica, ecc). In Italia, come Satiz, stiamo cercando di individuare ed assorbire altre realtà che possano allungare la catena del valore delle nostre complessive prestazioni, per esempio nell'area del merchandising, soprattutto per il settore del turismo e dell'arte. Pensiamo anche in termini di creatività innovativa di oggetti o linee di oggetti che possono essere proposti da una azienda come la nostra, che si fregia del titolo di azienda per la comunicazione integrata, di network della comunicazione per le aziende.

Non stiamo trascurando l'opportunità di entrare anche nella capacità ideativa, realizzativa e di ri-ingegnerizzazione di tutto ciò che significa packaging, che è un altro importante strumento di comunicazione.

La MSX International che fa training ed è culturalmente orientata al supporto addestrativo, ritiene che oggi sia anche il momento di essere presenti nel lavoro interinale, nell'affitto di prestazioni a medio ed alto livello e quindi ha acquisito a Torino la società QuandoccoRre interinale Spa, offrendola nel network delle prestazioni di servizio MSXI. L'ottica è di acquisire realtà leader che permettano di governare un segmento di mercato, ...non trascuriamo alcun settore, nemmeno quello fieristico. Adesso i settori ai quali ci interessa di più proporci sono quelli delle banche, assicurazioni, grande distribuzione e dei tour operator, cui siamo in grado di offrire interessanti sinergie.

Quali sono le priorità d'azione nell'immediato?

È anzitutto importante far conoscere al mercato questa nuova presenza italiana della MSX International che si articola sulle tre società: SatizMsxi, QuandoccoRre interinale Spa ed MSX International Techservices S.A. Abbiamo coniato un nuovo marchio che la individua: MSX-PERTS, come a dire "soluzioni chiavi in mano da parte degli esperti". Presto partirà una specifica campagna pubblicitaria.

È anche necessario, e sarà lo sforzo prioritario di quest'anno e del prossimo, che le varie collegate della galassia MSXI acquistino una reciproca approfondita conoscenza, si da trasferire l'un l'altra le rispettive tecnologie e da operare in modo sempre più trasversale per offrire una gamma sempre maggiore di servizi, per individuare nuovi potenziali clienti e per la distribuzione ottimale del lavoro secondo le potenzialità specifiche e la disposizione geografica. Come dire: offrire al cliente Satiz tutta la gamma dei servizi MSXI, dai call center integrati, alla gestione della rete vendita, alla gestione delle garanzie...

