

Consorzio Re.Ale Outsourcing

La missione di questa società di outsourcing non è solo fornire il personale, ma gestire il servizio nella totalità, supportando il cliente nel raggiungimento dei propri standard qualitativi con un occhio puntato all'ottimizzazione dei costi e delle rese. Garantendo sempre e comunque tempestività, disponibilità e problem solving



Molto spesso le strutture turistiche si ritrovano a dover fare i conti con prenotazioni di massa in arrivo, dovute alla stagionalità o a qualche evento che sta coinvolgendo quella data zona. È in tale contesto che entrano in gioco i cosiddetti servizi di outsourcing alberghiero, nati proprio con l'obiettivo di fornire alle strutture ricettive una serie di figure professionali quali governanti, facchini, camerieri

di sala, receptionist, aiuto cuochi, lavapiatti, personale addetto alla lavanderia, portieri. «L'affidamento a terzi dei servizi alberghieri è una pratica che solo da alcuni anni viene gestita dalle aziende in maniera consapevole e strategica», spiega Davide Romano (foto a destra), CEO del Consorzio Re.Ale Outsourcing, multiservice attivo e leader nel settore da 12 anni nel mercato dell'erogazione di servizi integrati e di servizi in outsourcing, rivolta esclusivamente ad alberghi e resort.



La mission: trasformare l'ultimo costo fisso in costo variabile

«Il trend è sicuramente in crescita», continua Romano, «dopo la crisi che ha colpito il settore. Oggi vi è sempre più la necessità di terziarizzare e accostare al mercato turistico in continuo movimento, un servizio di pulizie che guardi non solo alla sua qualità, ma anche e soprattutto all'ecosostenibilità e all'ambiente».

Consorzio Re.Ale Outsourcing è arrivato sul mercato nel 2005 con la mission di trasformare l'ultimo costo fisso alberghiero in un costo variabile. «Prima ancora di essere Presidente della Re.Ale Outsourcing», prosegue Romano, «sono stato direttore d'albergo per molti anni e questo mi ha permesso di comprendere maggiormente le esigenze di una struttura e di tutto il suo sistema».

Che cosa consiglia ai potenziali clienti? «Elemento determinante», risponde Romano, «è prima di tutto l'individuazione, da parte dell'hotel, delle proprie attività core e di quelle da esternalizzare, che non sono uguali per tutti, ma cambiano sempre da albergo ad albergo. Occorre quindi trovare il fornitore in grado di interpretare al meglio le proprie esigenze di outsourcing e di integrarsi nella maniera migliore possibile nei processi interni. In questa fase è importante valutare la forma societaria dell'impresa a cui ci si rivolge. Questa deve infatti dimostrare la solidità economica e finanziaria necessaria a sostenere investimenti, salari e contributi, nonché una struttura organizzativa e operativa ben articolata, che la renda in grado di risolvere qualsiasi eventuale problema in tempi brevissimi».

Un vero e proprio multi service su tutto il territorio nazionale

Consorzio Re.Ale Outsourcing non solo fornisce il personale richiesto nel modo



più efficiente, ma gestisce anche la totalità del servizio, supportando il cliente nel raggiungimento dei propri standard qualitativi con un occhio puntato all'ottimizzazione dei costi e delle rese, garantendo sempre e comunque tempestività, puntualità, disponibilità e problem solving.

«Ci rivolgiamo alle grandi catene alberghiere, alle medie e piccole associazioni, ma anche ai singoli albergatori, operando come un vero e proprio multiservice in grado di offrire un'ampia gamma di servizi per le diverse tipologie di clienti, su tutto il territorio nazionale». Tratti distintivi del Consorzio Re.Ale Outsourcing sono «la sicurezza nel trattamento dei sani principi di collaborazione», spiega il CEO, «basati sulla trasparenza e correttezza contrattuale (contributiva e retributiva) con il personale. Inoltre, siamo sempre all'avanguardia per quanto riguarda l'ecosostenibilità, lo sviluppo e l'utilizzo di supporti software, tra cui l'«ultimo nato» (e già implementato in alcune delle nostre strutture clienti), il «Facile Room». Infine ci tengo a sottolineare che operiamo con partner ormai storici nel settore e che tutto il nostro staff proviene da esperienze consolidate nel mondo dell'Hotellerie». Ciò significa conoscere da vicino esigenze, processi interni, dinamiche tipiche, insomma significa «parlare una lingua comune» conclude Romano. **Silvia F.**

IL FACILE ROOM

Facile Room 3.0 è una soluzione innovativa per la gestione in mobilità delle attività di Housekeeping, Facchinaggio, Gestione Parti Comuni e Manutenzione. Tutto è sotto controllo in tempo reale e il sistema è integrabile con il Gestionale PMS.

