



INTERNATIONAL FACILITY MANAGEMENT ASSOCIATION
ITALIAN CHAPTER - MEMBER OF THE EURO FM NETWORK

Contratto FM

Il Bollino Blu di IFMA Italia

Mariantonietta Lisena
Direttore Generale – IFMA Italia

11 dicembre 2012

IFMA Italia, interlocutore privilegiato per tutte le tematiche relative al Facility Management, ha tra i suoi obiettivi l'incontro tra domanda e offerta del mercato.

Il contratto di Facility Management è lo strumento per sigillare la Partnership tra le parti.

Il Contratto FM – Bollino Blu è la certificazione di un processo e di un approccio condiviso.

Il contratto con il Bollino Blu
è una iniziativa nata
per rispondere ad una necessità del mercato.

Necessità di riconoscimento.

- Del ruolo del Facility Manager in quanto gestore di un processo complesso
 - Del valore che una società di FM può portare

Prima stesura dei requisiti del contratto

Invio ai Soci di IFMA Italia

Raccolta dei commenti

Analisi dei commenti

Integrazioni

1. Perché attesta che la metodologia utilizzata è testata e condivisa dal mercato.
2. Perché supporta il lavoro dei legali e dell'ufficio acquisti nell'approcciare il mercato.
3. Perché accresce il ruolo del Facility Manager che si affaccia al mercato non solo per cercare una buona offerta ma per cercare professionalità distintive.
4. Perché crea una categoria di professionisti che condivide e sviluppa un approccio e un obiettivo comune.
5. Perché contribuisce alla diffusione di un linguaggio comune e permette l'immediata riconoscibilità.
6. Perché individua le società di Facility Management che si vogliono proporre come partner.

IFMA Italia

Entro febbraio 2013 : definizione della procedura per sottoporre i contratti a validazione

IFMA Italia

verifica l'attinenza dei contratti ricevuti, rispetto a quanto definito nel documento "Il contratto di FM dal Bollino Blu"

IFMA Italia

rilascia l'attestazione di validazione a quei contratti che rispetteranno tutti i requisiti indicati e che costituiscono condizioni necessarie ma non sufficienti per il rilascio della validazione

IFMA Italia

fornisce suggerimenti per il raggiungimento della validazione

IFMA Italia

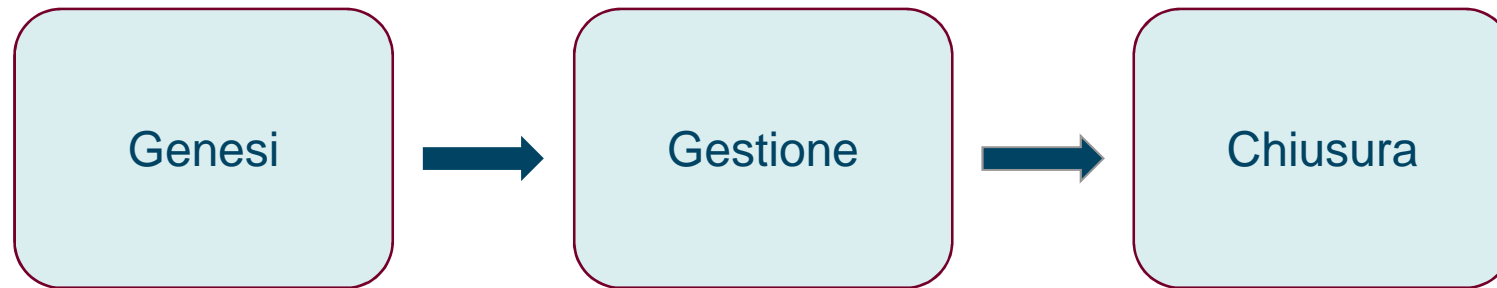
Si impegna a sostenere e dare visibilità a questo progetto e ai suoi utilizzatori.

Il progetto “Il contratto FM con il bollino Blu”
rappresenta la sintesi di un approccio da adottare
in tutta la gestione del processo di negoziazione

Quello di oggi è il primo step di un progetto più ampio
che ha come obiettivo l'analisi,
la descrizione e la condivisione
dell'intero processo di negoziazione

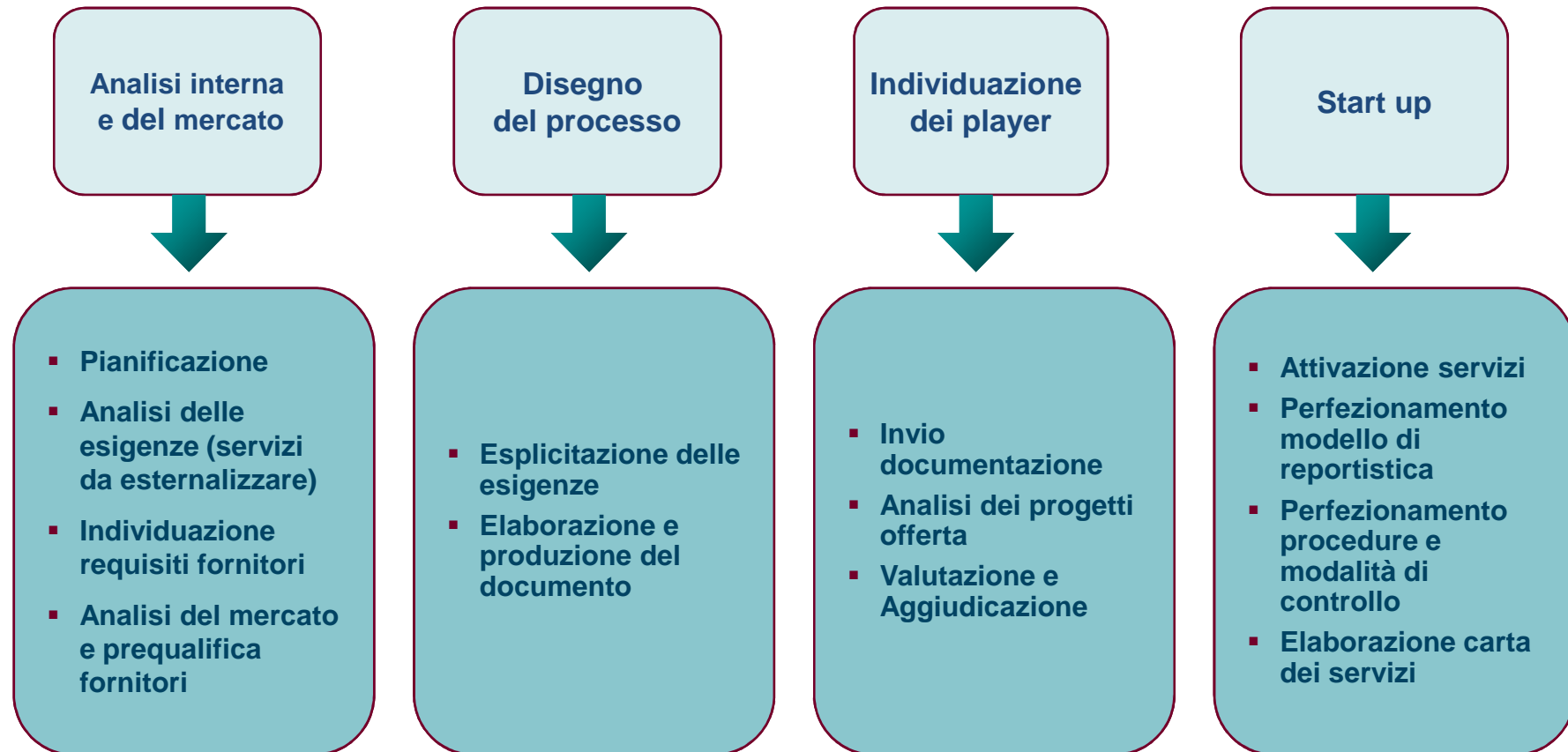
La vision del progetto
è individuare un valore comune
che sta nella chiarezza
e nella trasparenza nel rapporto cliente e fornitore

E' tutto il processo che deve essere virtuoso:



Il confronto tra cliente e fornitore è alla base della negoziazione

Il processo di negoziazione è un processo lungo e complesso che può essere sintetizzato:



Il mercato del Facility Management è in una fase di sviluppo in grado di recepire questo approccio alla negoziazione.

Il contratto di FM con il bollino blu è solo un primo passo.

La vera sfida è cambiare il pensiero e la cultura del FM.

L'adozione di una metodologia condivisa dal mercato nelle sue forme più alte di efficienza contribuisce ad una maggiore visibilità interna sia di chi opera dal lato domanda che da quello dell'offerta e segnerà una fase di crescita importante.

Perché la competizione sul mercato FM sia vera, occorre che le regole siano condivise.

Domenico Cipolletta, Responsabile Real Estate, *Telecom Italia Group*

Antonio Musacchio, Direttore Generale, *Na.Gest .Global Service*

Fabio Tedesco, DI-GE-FM Responsabile Facility Management, *BNL – Banca Nazionale del Lavoro*

Luca Fiorucci, Direttore Divisione Facility Management, *Cofely Italia*

Vito Roberto Palmiotti, Administrative Services Manager, *3M Italia*

Antonio Paladini, Direttore Operativo Facility Management Roma, *Romeo Gestioni*

Alferio Paolillo, Head of Facility Management & Services, *Edison*

Elena Proverbio, Responsabile Operations, Openpl@n

Alessandro De Leonardis, EHS&Engineering Manager, *Boehringer Ingelheim Italia*

Barbara Fagioli, Responsabile Commerciale, *CEG Facility*

- A. Oggetto: il governo delle facility
- B. Flessibilità
- C. Integrità e Trasparenza
- D. Condivisione responsabilità e Partnership
- E. Risorse Umane
- F. Innovazione e miglioramento continuo
- G. Sistema di controllo e Reportistica
- H. Comunicazione e Informazione
- I. Sicurezza & Ambiente
- L. Prezzi e corrispettivi