

STRATEGY INNOVATION VALUE
EMPOWERING FACILITY MANAGEMENT WORLDWIDE

A decorative graphic consisting of four vertical bars in blue, red, and green, with white abstract line patterns overlaid on them. The bars are set against a dark brown background.

Progetti in azienda

Scopo dell'Associazione **IFMA Italia** è promuovere la disciplina del **Facility Management** e contribuire a creare una classe di professionisti in grado di far crescere il mercato.

IFMA Italia ha un **osservatorio privilegiato** perché conosce molto bene sia le problematiche di chi è a capo di un Facility Department sia quelle di coloro che operano dal lato dell'offerta: le attività dell'Associazione sono volte a favorire l'incontro tra le «**due anime**» del mercato FM.

L'attività nasce in maniera strutturata nel 2000 quando, anche le aziende multinazionali, cominciano ad affinare le proprie modalità di gestione ed erogazione dei servizi di supporto al business e a cercare sul mercato in modo più consapevole non solo singole prestazioni ma **servizi** sempre più complessi e **a più alto valore aggiunto**.

Il **ruolo super partes** di IFMA Italia, la crescente fiducia e il riconoscimento di valori quali l'integrità, la condivisione e l'affidabilità hanno consolidato il rapporto tra Associazione e Azienda Associata.

Il Team dell'Associazione ha sviluppato negli anni una **notevole competenza** nei processi di outsourcing, nello sviluppo di studi di fattibilità, negli studi di Benchmarking relativi alle modalità di gestione ed erogazione dei servizi e in molti altri progetti ad hoc a supporto sia dei Facility Manager che delle Società di Facility Management.

Il valore dell'esperienza di IFMA Italia sta proprio nell'essere **centro di convergenza** delle esperienze più avanzate del settore e **ponte di collegamento** con le maggiori realtà del FM europeo e mondiale.



Nelle slide che seguono sono presentate le attività a supporto che i ricercatori IFMA Italia sono in grado di svolgere a fianco dei Facility Manager e nelle quali hanno maturato 20 anni di esperienza.





Analisi

- Assessment organizzativo
- Assessment economico (Benchmarking)
- Assessment tecnico
- Assessment qualitativo
- Mappatura flusso informazioni
- Analisi e individuazione dei bisogni

Strategia

- Definizione politica gestionale
- Configurazione del modello di Governo
- Approccio al mercato
- Studio del mercato
- Ridefinizione dei ruoli e delle responsabilità

Implementazione

- Reengineering dei processi
- Elaborazione Service Level Agreement
- Elaborazione Sistema di Controllo
- Elaborazione contratto (Bollino Blu)
- Gara e negoziazione
- Validazione in periodo di “*Ramp Up*”
- Consolidamento *in fase di “Go Live”* del contratto

Controllo

- Economico (Benchmarking interno ed esterno)
- Qualitativo (prestazioni e risultato)
- Compliance su normative e procedure/policy
- Soddisfazione del Cliente Interno
- Validazione e verifica periodica del sistema

Mappatura dello *status quo* al fine di fotografare l'assetto organizzativo, la struttura e la dimensione dei costi, i principali processi, le risorse interne dedicate, la modalità di raccolta e aggiornamento delle informazioni, le necessità e i bisogni aziendali.

Il Progetto

1. Analisi dello status quo (risorse, contratti, fornitori, procedure, ecc.)
2. Analisi delle esigenze
3. Mappatura flussi informativi
4. Identificazione delle dimensioni economiche e qualitative dei servizi

Le Fasi

Elaborazione ex novo o ripensamento dei principali processi gestionali e utilizzo di strumenti che permettano di operare scelte strategiche attuali o future, ottimizzare processi critici e sviluppare le aree risultate efficaci ed efficienti.

I Risultati

Le Fasi

1. Identificazione e scelta dell'approccio al mercato
2. Studio del mercato
3. Definizione della politica
4. Configurazione del Modello organizzativo e gestionale
5. Rengineering dei processi
6. Pianificazione

Il Progetto

Identificazione della politica gestionale ottimale e del sistema di governo.
Implementazione delle leve strategiche necessarie per il raggiungimento degli obiettivi aziendali.

I Risultati

Implementazione del Modello di Governance e sua validazione e verifica periodica anche in riferimento alla coerenza e soddisfazione relativa a progetti di esternalizzazione dei servizi.

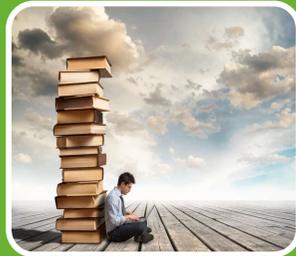
Strategia FM

Il Progetto



Espletamento di tutta la fase preliminare relativa alla preparazione di un progetto di gara (o di rinegoziazione/rimodulazione dei servizi con gli attuali fornitori) e concretizzazione delle scelte strategiche aziendali.

Le Fasi



1. Elaborazione del Service Level Agreement e del Sistema di controllo
2. Elaborazione del contratto FM (*"Bollino Blu"*)
3. Fase di Gara, affiancamento e supporto informativo
4. Fase di Ramp Up e affiancamento prima della gestione a regime
5. *"Go Live"* e gestione a regime. Inizio fase di monitoraggio

I Risultati



Scelta del Fornitore o rimodulazione dei contratti di servizio con gli attuali fornitori e focalizzazione su processi gestionali più che su processi operativi.

Governo e controllo delle informazioni diventano il perno principale attorno al quale ruotano tutte le attività e i servizi FM.





Progetti & Ricerche
ricerca@ifma.it

IFMA Italia

Viale Lombardia, 66
20131 Milano (Mi)
Tel. 0228851611
Fax 0228851623
ifma@ifma.it
www.ifma.it

Seguici su:

