

Gennaio | 2016



CRESCo (Centro per il Recupero Economico  
Servizio in Co-sourcing)

## ***CRESCo Catasto Informatico per la Governance degli Asset Management***

**Oggetto: pacchetto informatico per la Gestione caratteristica di un'impresa di Idraulica con proposta di collaborazione in co-sourcing nel settore Gestionale, Esecutivo e Manutentivo.**

Egredi Sigg.ri, la presente per offrirVi una piattaforma informatica per la Governance della gestione caratteristica della propria Impresa.

La Vision è rivolta alla qualificazione dell'operato di ciascun Tecnico/Titolare, per una trasparente e corretta applicazione delle attività demandate ai singoli, fino al raggiungimento degli obiettivi prefissati.

La piattaforma Informatica, prevede un pacchetto di attività volte alla standardizzazione delle procedure esistenti, con la possibilità di adattarlo progressivamente alla propria struttura organizzativa. A tale scopo, c'è una rappresentazione funzionale del Sistema Gestionale on-line, comprensivo dei profili minimi che corrispondono a mansioni concrete presenti ogni giorno durante l'espletamento delle proprie attività.

Nella speranza, che accogliate positivamente la presente, porgiamo Cordiali Saluti

**CS MANAGEMENT**  
Carlo Stefanelli

## PRESENTAZIONE

La CS Management, da anni si dedica a fare dello sviluppo sostenibile un modello di business intelligente proponendo consulenza specializzata nel mondo della Governance degli asset management.

Riuscire a mutare gli sprechi in risorse economiche a supporto del conto economico dell'impresa o dell'ente cliente, e dell'ambiente, è il motivo di sostenibilità che negli anni ha alimentato il nostro coraggio.

Modelli pratici operativi, confronto con organizzazioni complesse e nello specifico con i microinteressi, che attivi nell'assoluta indifferenza a produrre enormi sprechi, rappresentano per noi i punti chiave attraverso i quali far eccellere il nostro risultato, quindi quello dell'organizzazione del cliente.

Non vorremmo esporre il nostro credo accademico e sociale per il rischio di appesantire il presente documento, ma riteniamo essere un rischio che vale la pena correre, se non altro per selezionare da subito l'interesse o meno, di sensibilità sociale, del nostro interlocutore.

## SCENARIO DEI MERCATI NEI CONFRONTI DELLO SVILUPPO SOSTENIBILE

### (problema culturale o di “*modelli*” strategici e tecnologici)

Il profondo cambiamento economico Europeo imposto dal sistema Geo-politico internazionale, sottopone i soggetti economici e sociali tra cui anche l'impresa, a severi mutamenti o meglio ad allineamenti gestionali/organizzativi a cui i Sistemi di Qualità fanno abitualmente riferimento, con l'obiettivo strategico di tendere come Comunità Europea ad un'economia basata sullo “**Sviluppo Sostenibile**”.

*Sviluppo sostenibile, vuol dire organizzazione sistemica di: finanza (Basilea 2), lotta all'evasione da parte dei governi, responsabilità Sociale, rispetto per l'Ambiente, sicurezza sui luoghi di lavoro. Vincoli questi da cui è impossibile sottrarsi pena l'esclusione dal mercato.*

Simili fattori, sollecitano le imprese ad uscire da logiche campanilistiche “proprietarie”, cercando soluzioni sistemiche “condivise” tra di esse, attraverso le quali affrontare l'onere dello sviluppo dei complessi modelli organizzativi, necessari ad affrontare gli impatti tecnologici e culturali.

Si dicono culturali le difficoltà da affrontare nel “**mettere ordine**” in un'organizzazione aziendale, ma nella realtà sono, solo “*micro interessi*” che provano a fermare un fiume in

piena quale lo sviluppo dei mercati dettato dai governi della grande Comunità Europea.

Gli indirizzi dell'agenda di Lisbona, suggeriscono la cooperazione tra imprese e le pubbliche amministrazioni imponendo la creazione di «grappoli di imprese», complementari, geograficamente concentrate, interdipendenti e concorrenti. E' evidente la necessità della formazione delle Risorse Umane in materia di spirito imprenditoriale per sfruttare al meglio le opportunità offerte dal mercato.

Quindi volendo concorrere alla soluzione del quesito del titolo del presente documento, il problema è solo di strategia imprenditoriale e di cultura politica dettata dalla necessità di creare gruppi di interesse, per lo sviluppo della tecnologia a supporto dei processi, con lo scopo di qualificare l'organizzazione, quindi l'offerta dei prodotti e servizi e dei rispettivi pilastri che sostengono lo sviluppo sostenibile quali: Risorse Umane, Economia (profitto), Ambiente e Sicurezza.

## PROPOSTA PROGETTO

Il Progetto **CRESCo** sviluppato negli anni da CS Management, ha sofferto lo scenario fuorviante manifestato dai micro interessi di cui sopra e proprio in ragione di ciò che si antepone alla presentazione del progetto, l'asse strategico con il quale lo stesso potrà sostenere la riorganizzazione, quindi la gestione delle economie dei settori di riferimento del cliente in questione.

La comunicazione, strategica nei vecchi sistemi di gestione nel conquistare importanti fette di mercato, nei sistemi di **gestione sostenibile** dovrà tener conto della nuova formula di "**aggregazione**" (di seguito riportata), al fine di far esaltare non più il prodotto o servizio della singola impresa, ma, la capacità di aggregazione della stessa con altre complementari, dalle quali dare vita a gruppi di lavoro con il comune interesse di dividerne i risultati.

Un potenziale prodotto o servizio da cui si potrebbe trarre importanti ricavi è lo **spreco**, in quanto, viene considerato l'opportunità per lo sfruttamento di nuovi mercati, e la creazione di nuovi concetti commerciali.

Più precisamente, la proposta che verrà elaborata per il Cliente o chi per esso interessato a fare economie, necessità di un raggruppamento di quattro soggetti di cui:

1. Il consulente (CS Management);
2. L'Organismo di Certificazione del Sistema Qualità;
3. Il Cliente (Committente);
4. Il Manutentore/Gestore dei diversi Sistemi o fornitore della stessa committente).

In questo modo il raggruppamento sopra indicato in qualità di partner di gestione, potrà ben valutare i processi di cambiamento culturali ed organizzativi.

## Breve introduzione del Progetto CRESCo.

### CRESCo Innovazione e Condivisione nel mondo del Facility Management.

Soddisfare il cliente oggi è più importante che mai, garantirsi la fedeltà del cliente è sempre stata l'ambizione quotidiana di un imprenditore, solo mettendosi in discussione giornalmente si potrà raggiungere e misurarne costantemente la soddisfazione dello stesso.

L'unico strumento oggi disponibile per ottenere i risultati prefissati, è quello di essere trasparente nei confronti del cliente, operare sempre come se il cliente fosse il primo, occorre coccolarlo e soddisfarlo per cercare di trattenerlo sempre più alla propria organizzazione attraverso l'erogazione di servizi/prodotti nuovi ed innovativi.

Non a caso, è il cliente che premia l'affidabilità del fornitore in ragione dell'innovazione e della qualità in materia di trasparenza ed efficienza dei servizi erogati.

**CRESCo**, grazie al suo know how, è in grado di garantire un modello organizzato di assoluta innovazione, trasparenza ed efficienza sui servizi di gestione e manutenzione degli asset.

Innovazione, perché muta il modello di fare business dalle classiche forniture di servizi/manutenzione/ecc; rapporto oramai divenuto obsoleto, in regime di qualità, trasparenza ed economicità, strutturando un modello produttivo in grado mutare "lo spreco", in risorse economiche soddisfacendo sia il manutentore sia il Cliente.

Le peculiarità di **CRESCo** sono la Trasparenza e l'Efficienza, sono termini che non sempre sono utilizzati in un rapporto tra Cliente e Fornitore. Il consumismo e la globalizzazione ci hanno messo nelle condizioni di essere aggressivi e spregiudicati, di erogare servizi talvolta inutili e costosi. Oggi, per cercare di ripartire con il senso giusto delle cose occorre offrire servizi e prodotti tangibili, creare quelle condizioni di fedeltà perse per sostenere e ottenere la territorialità e fiducia persa con il qualunque quotidiano. Fare **Azienda** oggi vuol dire Programmare, Economizzare e Recuperare soprattutto la propria credibilità nei confronti del mercato.

Gli strumenti messi a disposizione dalla CS Management sono racchiusi in un progetto di governance degli asset management:

- Servizio di attività di Fidelizzazione tra manutentore e Cliente;
- Utilizzo di complessi strumenti diagnostici per la manutenzione ispettiva, predittiva e On Condition, necessari per abbattere la manutenzione programmata e/o a caduta;
- Utilizzo di un Sistema informativo di gestione analitica della manutenzione in

grado di integrare diagnostica, piani di manutenzione, gestione ricambi, gestione temporari ricambi/tempi degli interventi, controllo pagamenti, ecc..;

- Consulenza sui Clienti a cui dover fare la manutenzione/riparazione/certificazione;
- Ecc.

Le politiche commerciali per la conquista dei mercati dimostrano in modo inequivocabile che la Fidelizzazione del cliente dipende dalla **capacità di essere organizzati**.

**CRESCo**, inoltre, rappresenta lo strumento per niente invasivo con il quale qualunque Cliente/Ente aderendo al progetto, potrà qualificare i propri servizi fidelizzati nel tempo.

## GLI SPRECHI NEL SETTORE FACILITY MANAGEMENT

### Aree di riferimento

- Sistema Qualità Totale (poco supporto operativo);
- Difficoltà tracciabilità e trasparenza delle attività;
- Strumenti di gestione poco performanti;
- Mancanza di alert di controllo;
- Energetici/Carburanti;
- Forniture di servizi di manutenzione;
- Forniture ricambi;
- Controllo della Catena del Freddo;
- Logistica, Profilo di Missione, Controllo percorrenza a vuoto, ecc;
- Vettori/Impianti sostitutivi;
- Amministrativi (tasse governative, finanziari ecc.);
- Deterioramento precoce degli Impianti/Flotte/Apparati/Edifici/ecc;
- Mancata programmazione (budget);
- Ore uomo di area tecnica;
- Ore uomo area amministrativa;
- Ecc.

## Multidisciplinarietà della CS Management

C.R.E.S.Co nasce dal raggruppamento di risorse multidisciplinari in grado di sviluppare importanti progetti di ricerca per prodotti di innovazione e integrazione tecnologica.

### Discipline coinvolte

Controllo di gestione

Statistica

Informatica

Meccanica

Elettronica

Service

Marketing

Commerciale

Pubbliche Relazioni

Ricerca & Sviluppo



### Partnership

Importanti clienti nazionali

Studi di Ingegneria

Consulenti del Lavoro

Software House

Organizzazioni meccaniche