

Imprese di Pulizia

Come aumentare la redditività

L'attuale contesto ha reso il mercato delle Imprese di Pulizia più competitivo, caratterizzato da una progressiva riduzione dei margini e da una minore disponibilità alla spesa da parte dei clienti. Le aziende sono quindi chiamate a ridefinire il loro modello di gestione del servizio introducendo la tecnologia per aumentare la produttività e contenere i costi.

GEIAS, che progetta soluzioni gestionali per gli appaltatori e che ha concepito il metodo di gestione degli appalti impiegato da Trenitalia per la gestione dei servizi di pulizia dei treni, ha realizzato il

Service per la Gestione Operativa dei Servizi, un efficace sistema di misurazione, controllo e miglioramento dell'efficienza produttiva che aumenta la redditività delle Imprese di Servizi.

Il Service, si attiva in tempi ridotti, si modella sull'organizzazione aziendale e aiuta le Imprese di Pulizia a migliorare redditività e competitività.

Come?

Per prima cosa, pone a disposizione delle imprese:

- A) **uno staff tecnico** (esperti ingegneri informatici e tecnici gestionali) che, senza interventi a tassametro, le affianca fino alla completa integrazione delle procedure per massimizzare l'efficienza produttiva;
- B) **un'infrastruttura informatica** per la gestione on-line delle attività, accessibile anche in mobilità, configurata sulle effettive esigenze;

che, già nel breve periodo, permettono:

- ▶ **un migliore e più semplice controllo dei costi e dei processi di produzione del servizio** = più controllo, meno tempo assorbito da attività ripetitive e più tempo per attività dal valore aggiunto rilevante;
- ▶ **di acquisire dati operativi più precisi, in maggior quantità e in tempo reale** = decisioni migliori e più tempestive.

produttività e la qualità dei servizi. A tal fine, gli Esperti del Service aiutano l'Impresa a definire il proprio metodo di ottimizzazione utilizzando l'infrastruttura del Service: Business Intelligence per misurare la produttività, e strumenti gestionali per pianificare le attività e controllare l'esecuzione.

Sul lungo periodo, le Imprese maggiori, possono integrare il Service, con i loro sistemi informativi (amministrazione, gestione del personale) e operare con un completo Sistema di **Controllo di Gestione Operativo**, con classificazione a margini di contribuzione, che permette di comprendere quale tipologia di costi risulta non proporzionata rispetto all'assetto organizzativo e di produzione dei servizi e di conseguenza, di **modificare le strategie di redditività**.

Questi primi e importanti benefici, sul corto medio periodo, permettono di individuare e risolvere le bolle di inefficienza, che si creano in ogni attività, traducendole in una **riduzione dei costi** e di conseguenza, in **aumento della competitività** sul mercato.

Un ulteriore incremento della redditività sul medio periodo si ottiene con un'attività di miglioramento avvalorata da una serie di operazioni, analisi e modifiche, a ciclo continuo, che innescano circuiti evolutivi, i quali, a parità di risorse, aumentano la



Richiedi una demo gratuita!

Alla portata di chiunque

Ai fini della redditività, un sistema tecnologico dev'essere facilmente utilizzabile dalle risorse preposte, anche quando la presenza di competenze si rivela un fattore critico, come in questo settore.

In tal senso, GEIAS, ha posto la questione della facilità di accesso alla base della sua soluzione tecnologica e ha realizzato il Service per essere utilizzato anche da operatori non altamente specializzati: consente loro di essere immediatamente produttivi e li guida passo, passo, in maniera facile e immediata, dalla pianificazione alla consuntivazione.