



Progetto ARCA

Analisi Riduzione Costi Amministrativi

Le imprese hanno la possibilità di ridurre i propri costi agendo su alcune leve, spesso decisive:

- il miglioramento dell'assetto gestionale ed organizzativo
- la maggiore consapevolezza del fabbisogno dei servizi
- una buona metodologia di acquisto.

Affrontare questi temi, apparentemente ovvi, richiede impegno manageriale o investimenti consulenziali non sempre accessibili, soprattutto in questo momento storico.

ASSIRM ha ideato per gli istituti associati un progetto che coniuga il non facile binomio tra efficacia e sostenibilità, nell'intento di favorire un processo virtuoso di ottimizzazione economica e miglioramento qualitativo.

Una consulenza professionale a costi accessibili, per contribuire a recuperare competitività .

BANDI DI PARTECIPAZIONE

Knowledge

Sessioni d'aula in cui vengono poste le basi per il corretto approccio all'acquisto dei servizi ed alla loro contrattualizzazione (dall'analisi del fabbisogno, ai capitolati e ai modelli di contratto)



Growing

Consulenza con l'obiettivo di eseguire un'analisi macro dell'area di gestione dei servizi per verificare i possibili margini di miglioramento (analisi dei costi e dei contratti in essere, delle modalità di acquisto, dell'assetto organizzativo) accompagnata da indicazioni di benchmark per verificare la congruità del costo/servizio offerto rispetto alla media di mercato.



Consulting

Una consulenza personalizzata, a tariffe convenzionate, destinata a chi desidera affrontare i temi dell'organizzazione aziendale, della gestione dei servizi o di progetti specifici.



CASE HISTORY DI SUCCESSO

PROGETTAZIONE DEL SERVIZIO

IL CLIENTE

Azienda Automotive multinazionale

AMBITO DI INTERVENTO

Spedizioni con corriere espresso

LA SITUAZIONE DI PARTENZA

- Spedizioni DA/PER due HQ e 120 agenzie in Italia
- Assenza di procedure e flussi operativi
- 3 provider utilizzati senza razionali di utilizzo
- Costo totale annuo: 400.000€

LA SOLUZIONE ADOTATA

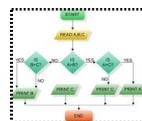
- Analisi della tipologia di spedizioni, direttrici preferenziali, ricorrenza
- Realizzazione BPR con definizione di nuove procedure operative, giri posta ricorrenti, policy di utilizzo
- Stesura capitolato di servizio
- RDO per affidamento del servizio
- User Guide per gli uffici e le agenzie

IL SAVING

€ 200.000, pari al 50% del costo di partenza

I BENEFICI

Erogazione del servizio ordinata e strutturata, massimo efficientamento delle consegne



ANALISI DI MERCATO

IL CLIENTE

Banca di Scopo

AMBITO DI INTERVENTO

Utenze di telefonia mobile

LA SITUAZIONE DI PARTENZA

- 20 SIM fonia e 10 SIM dati
- Provider abituale di vecchia contrattualizzazione
- Assenza di benchmark periodico
- Costo totale annuo: 22.000€

LA SOLUZIONE ADOTATA

- Analisi del traffico telefonico per singola SIM
- Identificazione delle fasce di utenza
- RDO ai major provider
- Tabulazione delle offerte e identificazione short-list
- Negoziazione diretta

IL SAVING

€ 4,390, pari al 20% del costo di partenza

I BENEFICI

Standardizzazione utenze, utilizzo tariffe adeguate, rinnovo parco cellulari

CONTRATTUALIZZAZIONE

IL CLIENTE

Azienda di Produzione Manifatturiera

AMBITO DI INTERVENTO

Servizi di manutenzione sede

LA SITUAZIONE DI PARTENZA

- Servizi non progettati e non contrattualizzati correttamente
- Assenza di capitolati tecnici, SLA e criteri di monitoraggio
- Servizi procrastinati per rinnovo tacito
- Costo totale annuo: 320.000€

LA SOLUZIONE ADOTATA

- Analisi del fabbisogno e diversificazione tra uffici e stabilimento
- Progettazione tecnica e operativa
- Stesura capitolato di servizio, SLA e criteri di monitoraggio
- RDO per affidamento del servizio
- Definizione del contratto standard di riferimento del cliente

IL SAVING

€ 30.000, pari al 10% circa del costo di partenza

I BENEFICI

Strutturazione della gamma di servizi da acquistare, adozione di un modello contrattuale di riferimento a beneficio e tutela del cliente, acquisizione di leve e modalità di controllo e monitoraggio dei fornitori

REVISIONE POLITICHE INTERNE

IL CLIENTE

Industria Farmaceutica multinazionale

AMBITO DI INTERVENTO

Fleet Management

LA SITUAZIONE DI PARTENZA

- 120 autovetture assegnate agli informatori come strumento di lavoro e benefit
- 4 provider di Noleggio Lungo Termine, 74 modelli diversi di auto
- Car policy elastica e "liberale" con grade diversi e tetti di spesa per ciascun grade
- Costo totale annuo: 1.080.000€

LA SOLUZIONE ADOTATA

- Revisione della car policy
- Diminuzione del numero di modelli con stand elevati al top di gamma
- Stesura capitolato di servizio
- RDO per affidamento del servizio

IL SAVING

€ 75.000, pari al 7% del costo di partenza

I BENEFICI

Gestione del servizio migliorata, aumento della capacità di valutazione delle offerte, benchmark costante