

FACILITY
MANAGEMENT

I servizi? Teneteli fuori. È meglio

**I primi dati
dell'Osservatorio
nazionale**

In collaborazione con



Facility
Management
OSSERVATORIO NAZIONALE

www.osservatoriofm.it
UNA INIZIATIVA DEL SISTEMA DELLE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE

IL MERCATO | LO STRAORDINARIO SVILUPPO DI UN SETTORE INNOVATIVO

Un business tutto servizi per imprese e uffici pubblici

Andrea Mondello, presidente di Unioncamere e della Camera di commercio di Roma.



Tutto è iniziato con gli appalti per la gestione immobiliare e per la pulizia. Ora la necessità di tornare al core business spinge le aziende a portare all'esterno molte attività. Così è nato un mercato che in Europa vale 220 miliardi di euro. E che in Italia sta crescendo veloce.

di STEFANO CAVIGLIA

Un giro d'affari che le stime più prudenti valutano in quasi 220 miliardi di euro a livello europeo, di cui 28 in Italia per la sola parte della pubblica amministrazione. È il mercato del Facility Management, settore economico che si può definire come la gestione, prevalentemente dall'esterno, delle attività non centrali nella vita di un'azienda. Se ci si ferma a questa descrizione può sembrare qualcosa di abbastanza semplice e forse anche secondario, come fosse una nicchia per specialisti dei singoli segmenti operativi. Non è così. Al contrario, il Facility Management è qualcosa di molto importante e complesso, che coinvolge un ventaglio enorme di tipologie professionali da combinare fra loro



Negli anni Cinquanta e Sessanta i computer erano lontani e negli uffici, a tenere in ordine le pratiche aziendali, erano le cosiddette «signorine archiviste».

nei modi più diversi. E soprattutto, in evoluzione continua, cosa che rende tanto più necessario studiarlo con rilevazioni precise e puntuali, come si sta cominciando a fare.

In Italia si è affermato abbastanza di recente, ma in pochi anni è arrivato a uno sviluppo tale da far sentire il bisogno di un Osservatorio nazionale sul settore, in grado di presentare ogni giorno alle aziende che ne forniscono i servizi una fotografia aggiornata delle richieste della pubblica amministrazione. Lo hanno promosso Unioncamere, la Camera di commercio (Cciaa) di Roma e la Consip, che lo illustreranno al pubblico dall'11 al 13 dicembre alla Fiera di Roma (*vedere articolo a pagina 113*).

«Il Facility Management» dice a *Economy* Andrea Mondello, presidente di Unioncamere e della Camera di commercio di Roma «è ormai una realtà di prima grandezza nell'economia italiana. Questo mercato, centrato sui grandi operatori, of-

QUANDO L'UFFICIO ERA AUTARCHICO



Qui sopra, l'ufficio posta di una grande azienda. A lato, un'addetta al telex, l'antenato del fax e dell'email, e qui a destra una dattilografa che scrive a macchina.



Nelle grandi aziende, il personale addetto agli archivi era molto numeroso. Oggi i servizi vengono gestiti in digitale e in outsourcing.

fre grandi possibilità di sviluppo per le piccole e medie imprese che sapranno sfruttare la logica delle reti e dell'integrazione delle filiere. È fondamentale che le Camere di commercio, nel loro ruolo di istituzioni economiche deputate a favorire lo sviluppo dell'attività d'impresa, lo aiutino a crescere in termini di qualità e di conoscenza».

È dunque anzitutto a questa esigenza informativa che risponde l'Osservatorio, uno strumento realizzato da AeT - Ambiente e Territorio, Azienda speciale della Cciaa di Roma con la collaborazione del Cresme. «Ci consentirà di identificare le tematiche più innovative e le tendenze del settore, e di metterle a disposizione di tutti gli operatori», conclude il presidente di Unioncamere.

La caratteristica principale del Facility Management è proprio la sua tendenza a seguire dappresso i mutamenti dell'economia e della fisionomia aziendale, con una adattabilità alle esigenze del momen-

to che viene esaltata nelle fasi in cui è più serrato il ritmo delle innovazioni tanto nella tecnologia che nell'organizzazione del business. Insomma, stiamo parlando di uno dei fenomeni più significativi degli ultimi decenni nella vita delle aziende, che rappresenta al tempo stesso uno dei pezzi più pregiati dell'economia dei servizi.

VENTO DA OCCIDENTE. Come molte novità di questo tipo, il Facility Management arriva in Europa sospinto da un vento che spira da occidente, dalle grandi città degli Stati Uniti d'America. Gli storici delle dinamiche aziendali datano i suoi esordi alla metà degli anni Sessanta, quando iniziò in America la tendenza alla esternalizzazione dei servizi «no core», quelli che potremmo definire di supporto: dalla manutenzione degli immobili alle pulizie, dalla logistica alla sicurezza. Sempre più imprese, specie se superiori a certe dimensioni, cominciarono in quel periodo a capire che sarebbe stato vantaggioso smet-

tere di svolgere in prima persona attività non legate direttamente al loro business quando potevano affidarle ad altri soggetti specializzati in quel campo, in grado di far meglio di loro e a costi inferiori. E soprattutto, senza distogliere energie preziose dalla «mission» aziendale.

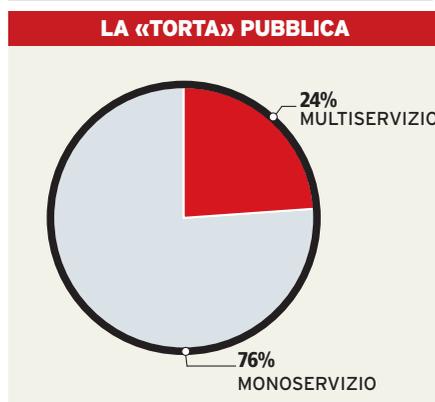
Questo favorì a sua volta il consolidamento di un primo gruppo di aziende specializzate nei vari settori, che cominciò a diventare più consistente negli anni Settanta. Nel 1980 viene fondata la «National Facility Management association» e avviato dalla Cornell University il primo corso universitario in Facility Management. In Europa il fenomeno si diffonde nel corso degli anni Ottanta, prima in Gran Bretagna e poi in Olanda. In quegli stessi anni si sviluppa anche una versione francese del Facility Management, più concentrata sulla gestione ottimale di acquisti e servizi generali. In Italia il Facility Management muove i suoi primi passi tra la fine degli anni Ottanta e la prima metà de- ▶

► gli anni Novanta, all'inizio sull'onda del dibattito sulla gestione dei patrimoni pubblici, per poi crescere in modo prepotente nei dieci anni successivi. Nel 1995 nasce Ifma Italia, l'associazione per la diffusione e lo studio del Facility Management nel nostro Paese.

Nel frattempo, il ricorso al Facility Management è diventata una tendenza culturale a livello mondiale, ben rappresentata anche nel mondo delle università dei vari Paesi come disciplina che aiuta a capire il modo in cui l'organizzazione aziendale vive e opera all'interno dell'economia e della società.

Ma quali sono, oggi le ragioni per cui tante aziende, pubbliche e private, si rivolgono a questa formula per gestire parti crescenti delle loro attività «no core»? La molla fondamentale, oggi come ieri, è quella della razionalizzazione delle risorse disponibili e della ricerca del mix più efficace fra le forze che lavorano all'interno di un'azienda e quelle che contribuiscono al suo funzionamento dall'esterno.

All'inizio il Facility Management riguardava essenzialmente la gestione delle attività legate al funzionamento delle sedi



fisiche: le pulizie, la sorveglianza, la manutenzione di certi impianti e così via. Poi, con il trascorrere degli anni e delle esperienze effettuate sul campo in diverse parti del mondo, il campo d'azione si è allargato notevolmente, fino a includere lavori altamente qualificati e vicini al cuore della strategia aziendale come la comunicazione, la pianificazione pubblicitaria, la ricerca.

Solo recentemente il Comitato europeo per la normalizzazione (Cen), nell'ambito della Commissione «Standardisation

on service-Cen/Tc 348» è giunto a una definizione che vede concordi i membri attivi della commissione in rappresentanza di dieci paesi, secondo cui «il Facility Management è un processo integrato per sostenere e migliorare l'efficacia delle attività primarie di un'organizzazione attraverso la conduzione e la fornitura, nell'ambiente appropriato, di servizi concordati di supporto necessari per raggiungere i suoi mutevoli obiettivi».

Un concetto che presuppone il riconoscimento dell'importanza delle attività di supporto in quanto hanno, per restare alla definizione della Commissione, «un impatto diretto sull'efficienza e sull'efficacia delle attività primarie».

Senza dimenticare che il rapporto fra le due è in continua evoluzione, perché i cambiamenti sempre più rapidi delle forze di mercato influenzano costantemente sia le attività primarie che quelle di supporto. A tal punto che «la stessa distinzione fra attività primarie e servizi di supporto è decisa individualmente da ogni organizzazione e dev'essere continuamente aggiornata».

Pena, la perdita di competitività. ■

L'ANALISI | I PRIMI DATI DELL'OSSERVATORIO NAZIONALE DEL SETTORE

GARE E APPALTI PER 28 MILIARDI SI GIOCA TUTTO IN PUBBLICO

Nello Stato l'esternalizzazione dei servizi ha raggiunto un buon livello di efficienza. Soprattutto al Nord e nella gestione immobiliare. Lo conferma l'Osservatorio del Facility Management, lo strumento creato da Unioncamere, Consip e Camera di Commercio di Roma per rendere più agevole l'approccio al settore.

Come si evolve il mercato del Facility Management in Italia? In quali settori ci sono le maggiori possibilità di espansione? Quali le esigenze e le richieste delle imprese che ne usano i servizi? Sono alcune delle domande a cui cerca di rispondere l'Osservatorio nazionale sul Facility Management promosso da Unioncamere, Camera di commercio di Roma e Consip e realizzato da Aet, Ambiente e Territorio, Azienda Speciale della Camera di commercio di Roma, in collaborazione con il Cresme.

La prima e più importante attività che l'Osservatorio mette al servizio del settore è un monitoraggio continuo delle gare ban-

dite dalle amministrazioni pubbliche per l'esternalizzazione di servizi. Questo risultato è frutto anzitutto della raccolta quotidiana degli avvisi e delle aggiudicazioni di gara che vengono pubblicati ogni giorno. Il passaggio successivo è la loro classificazione secondo categorie, quantitative e qualitative, che consentono di costruire una vera e propria mappa del mercato, che viene messa in tempo reale a disposizione delle imprese attraverso un apposito portale Internet (www.osservatoriofm.it).

«Il principale problema che ostacola la diffusione di modelli innovativi nel mercato italiano del Facility Management» dice a *Economy* Franco Bufalieri, presi-

dente di Aet – Ambiente e Territorio «è legato ad un fattore tecnico-culturale. Nonostante le pratiche di esternalizzazione crescano con dinamiche positive, molto resta da fare per lo sviluppo della conoscenza tecnica degli attori della domanda e dell'offerta».

Bufalieri precisa: «I promotori dell'Osservatorio si propongono di raggiungere questi obiettivi: la creazione di un catalizzatore culturale, ossia una sorta di accompagnamento alla crescita tecnica della domanda e dell'offerta; la disponibilità per il settore di un'analisi attenta dei trend del mercato; la creazione di un servizio in grado di supportare gli operatori, pubblici e

SERVIZI INFORMATICI | IL RUOLO STRATEGICO DELLA CONSIP

Allo Stato piace molto l'unione (degli appalti)

La Consip, società del ministero dell'Economia e delle Finanze il cui compito principale è migliorare le attività della pubblica amministrazione, è certamente uno dei soggetti più interessati allo sviluppo del Facility Management in Italia.

La sua attenzione è rivolta in particolare, fin dall'avvio del programma per la razionalizzazione degli acquisti nella Pubblica amministrazione, alla gestione dei servizi agli immobili pubblici, settore in cui il Facility Management ha ampiamente dimostrato di saper produrre risultati assai soddisfacenti. La prima gara «global



Da sinistra, Roberto Maria Radice e Danilo Broggi, presidente e amministratore delegato di Consip.

service» (ovvero con assegnazione attraverso un unico contratto di una pluralità di servizi sostitutivi delle normali attività di manutenzione), che Consip ha gestito nel 2002, ha favorito cambiamenti organizzativi e funzionali molto importanti nelle amministrazioni, grazie alla

sua logica di un contratto di servizi integrati e valutati in base alle specifiche prestazioni. Questa formula, che consente alle pubbliche amministrazioni di scegliere fino a 21 servizi diversi (dalla manutenzione degli impianti alla pulizia, all'igiene) si è rivelata una straordinaria

sintesi di risparmio, trasparenza e spinta all'innovazione per la Pubblica amministrazione. Per questo la Consip l'ha pienamente sostenuta, trovando, bisogna dirlo, una risposta decisamente positiva da parte del mercato.

Le aziende fornitrici della pubblica amministrazione hanno manifestato fin dall'inizio una grande disponibilità a investire in tecnologie, processi organizzativi, sistemi di monitoraggio. Ne è la riprova l'ampia partecipazione manifestatasi all'ultima gara, in cui sono pervenute 56 offerte da parte di circa 200 soggetti.

privati, nella formulazione di bandi e di favorire la semplificazione amministrativa; l'aumento della trasparenza di questo mercato attraverso il monitoraggio costante dei bandi e la condivisione dei capitolati e delle esperienze».

Questi obiettivi sono perseguiti attraverso tre modalità operative fondamentali.

La prima è rappresentata da una continua attività di ricerca, che l'Osservatorio svolge sia dal punto di vista della domanda che dell'offerta, per approfondire i modelli organizzativi, sviluppare analisi su argomenti chiave, descrivere esperienze e buone pratiche.

La seconda consiste nella costruzione di un sistema informativo permanente, che ha come c u o r e

l'informazione sugli appalti pubblici di servizi, ed è in grado di fornire dati con un elevato grado di dettaglio tipologico e territoriale. I risultati di entrambe queste attività vengono comunicati alle imprese, e siamo alla terza modalità operativa, attraverso un sito web su cui si dà conto delle attività svolte sia dal lato dell'analisi di ban-

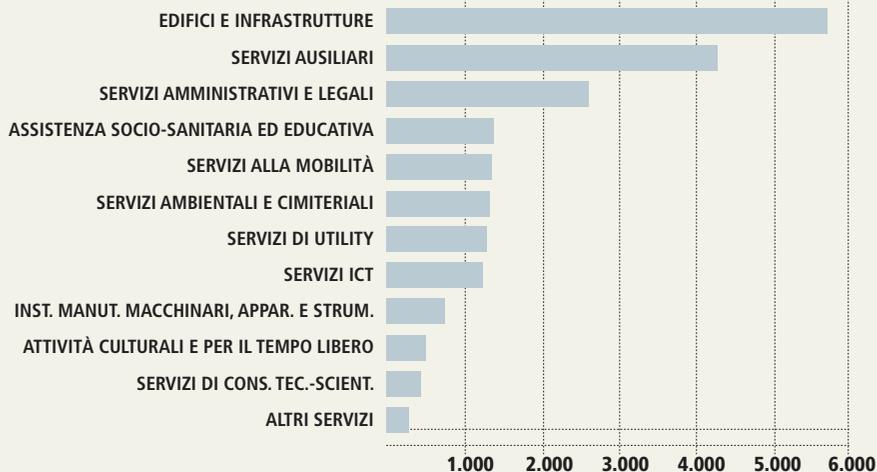
di e aggiudicazioni, sia da quello della ricerca (*vedere riquadro a pagina 112*).

Sono attività assai meno semplici di quanto si possa immaginare, dal momento che spesso i bandi di gara mettono insieme servizi diversi, senza indicare quello prevalente e utilizzando una terminologia non sempre rispondente ai criteri di coe-

renza e oggettività necessari per una piena utilizzazione delle informazioni. Quella che si è appena realizzata, insomma, è una sorta di guida informativa sempre aggiornata, pensata per funzionare come «veicolatore di conoscenza» e al tempo stesso come «catalizzatore di mercato» presso la domanda e l'offerta delle esperienze di Facility Management in Italia. Il si- ▶

I PIÙ RICHIESTI DALLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Bandi di gara pubblicati nel periodo gennaio-settembre 2007 - Importi in milioni di euro



FACILITY ON LINE | ECCO IL PORTALE DEGLI APPALTI E DEI SERVIZI

Commesse e appalti, trovi tutto qui su Internet

Il nuovo servizio per gli operatori del settore degli appalti è online all'indirizzo www.osservatoriofm.it. Qui è possibile accedere ai dati aggiornati, quotidianamente, sui bandi pubblicati, ai rapporti periodici (con cadenza mensile e quadrimestrale) di analisi relative all'andamento del mercato in Italia, alla rassegna stampa, agli eventi, ai dossier di approfondimento

sui modelli organizzativi desunti da esperienze concrete, all'offerta di formazione sul territorio. Per accedere ai servizi del portale, di cui è disponibile anche una versione in inglese, è sufficiente

L'home page del portale



procedere a una semplice registrazione (gratuita). A quel punto basterà inserire username e password per interrogare la banca dati. Nelle intenzioni dei suoi realizzatori, questo spazio rappresenta la «piazza» di incontro per gli attori del mercato del Facility Management in Italia. A realizzare il portale è stata Ambiente e Territorio (AeT), Azienda speciale della

Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura di Roma, che lo gestisce in collaborazione con il Cresme. Il progetto è stato portato a termine con il contributo dei principali attori del mercato del Facility Management in Italia: in particolare sostengono l'Osservatorio, e dunque il portale Manutencoop Facility Management, Pirelli Re Facility Management e Siram.

► stema informativo sul Facility Management in ambito pubblico non è solo uno strumento efficace ai fini dell'interrogazione dei dati da parte degli utenti, ma costituisce anche la base di partenza per una elaborazione statistica che consente il monitoraggio in tempo reale dell'andamento del mercato, con tutte le distinzioni necessarie a un'analisi approfondita: tipologia di appalto, ripartizione territoriale, classe di importo, stazione appaltante, aggiudicatario e ribasso in sede di aggiudicazione. Elementi su cui sono previsti rapporti periodici mensili, quadrimestrali ed annuali. È su questa base che l'Osservatorio ha realizzato, insieme al Cresme, il primo censimento del mercato del Facility Management pubbli-

co in Italia, da cui risultano dimensioni che potranno sorprendere molti. Emerge da questa indagine che da gennaio a settembre sono stati pubblicati 13.748 bandi di gara per un valore di 20 miliardi e 975 milioni di euro che a fine anno dovrebbero raggiungere quota 18.331, per un valore di 27 miliardi e 967 milioni.

Ma ci sono molte altre informazioni preziose che si possono trarre da questa prima fotografia scattata dall'Osservatorio e che verranno illustrate durante il Salone dell'Outsourcing. *Economy* è in grado di anticipare qualche risultato. Da una prima analisi, infatti, è possibile stilare una graduatoria delle tipologie più rappresentate (*vedere tabella a pagina 111*), in cui pri-

mezzano con largo margine, per importo, quelle appartenenti alla categoria «edifici e infrastrutture» (con 5,678 miliardi nei primi nove mesi del 2007), ma risultano consistenti anche i «servizi ausiliari» (con 4,272 miliardi). Di notevole interesse sia la ripartizione geografica (che vede il Nord-Ovest superare nettamente le altre aree con 6,587 miliardi nei primi nove mesi dell'anno) che quella per tipologia di ente appaltante, da cui risulta che la parte del leone in questo mercato la fanno i Comuni, con 5 miliardi e 54 milioni di euro posti in gara tra gennaio e settembre 2007, pari a oltre il 24,1% dell'intero mercato, seguiti dalle aziende del servizio sanitario con 4 miliardi e 79 milioni, pari al 19,4%. **(s.cav.)**

LE REGIONI CHE USANO DI PIÙ IL FACILITY MANAGEMENT

Bandi di gara pubblicati nel periodo gennaio-settembre 2007.
Importi in milioni di euro



GLI ENTI LOCALI CHE ESTERNALIZZANO DI PIÙ

Bandi di gara pubblicati nel periodo gennaio-settembre 2007
Importi in milioni di euro





FIERE SPECIALIZZATE | IL PRIMO SALONE DELL'OUTSOURCING A ROMA

ARRIVA IL MERCATO DEI SERVIZI ESTERNI

La manifestazione (dall'11 al 13 dicembre) è nata da un accordo tra Fiera Roma, Confindustria Servizi Innovativi e Tecnologici, Legacoop, Fise, Confservizi e Compagnia delle Opere.

Un'area espositiva di oltre 3 mila metri quadrati per una fiera che sarà suddivisa in quattro percorsi tematici, a dividere altrettanti segmenti di business: Facility Management, Information and communication technology, servizi-consulenza e area istituzionale. È questa la formula con cui si presenta agli operatori professionali il primo Salone dell'Outsourcing, mostra convegno dei servizi alle imprese e alla pubblica amministrazione, che si svolgerà dall'11 al 13 dicembre alla Nuova Fiera di Roma. L'appuntamento, rivolto esclusivamente a un pubblico business, nasce dal protocollo di intenti siglato il 21 luglio scorso tra Fiera Roma, Confindustria Servizi Innovativi e Tecnologici, Fise, Legacoop, Confservizi e Compagnia delle Opere. Alla base dell'iniziativa c'è anzitutto la constatazione che il settore dell'outsourcing si sta sviluppando in misura notevole in questi anni, sia nel privato che nella Pubblica amministrazione e dunque merita di essere accompagnato e sostenuto con iniziative adeguate. Partecipano al Salone sia le imprese fornitrici sia quelle destinatarie di servizi di outsourcing, pub-

bliche e private. Il risultato è una varietà di tipologie aziendali davvero notevole: ci sono i grandi soggetti di tutti i principali settori dell'industria, del commercio, dei trasporti e dei servizi.

Al salone parteciperanno le maggiori imprese fornitrici di tutta la gamma di servizi in outsourcing, dal Facility Management alla logistica, dalla manutenzione alla sicurezza. Il convegno «L'Outsourcing dei servizi», in cui verranno presentati i risultati del primo rapporto nazionale sul Facility Management, previsto l'11 dicembre alle ore 10.00, aprirà l'importante rassegna convegnistica dove si affronteranno tematiche relative alle tendenze del mercato, agli aspetti normativi e al rapporto coi soggetti sociali.

Il Salone ha l'obiettivo di offrire agli operatori pubblici e privati, soprattutto alle piccole e medie imprese, un punto di incontro permanente, un luogo di confronto tra domanda e offerta, creando network e promuovendo uno strumento di approfondimento, monitoraggio e informazione sulle tendenze del mercato come l'osservatorio sull'outsourcing. **B**

GLOSSARIO

Le dieci parole che ti facilitano il business

Asset management. Strategie di medio/lungo periodo finalizzate alla massimizzazione del valore di un portafoglio immobiliare.

Core business. Area di interesse di un'azienda che, in relazione alle specifiche missioni, competenze e scelte strategiche, ne costituisce il centro dell'attività.

Facility. Prodotti e servizi che supportano i processi primari di un'organizzazione: ogni facility può essere composta da un prodotto (tangibile) o da un servizio (intangibile) oppure da entrambi.

General contractor. Soggetto economico in grado di sviluppare, erogare e controllare una molteplicità di servizi in base alle necessità del committente.

Life cycle cost. L'insieme dei costi generati durante il ciclo di vita dell'entità

Maintenance and operations. Combinazione di tutte le azioni tecniche, amministrative e gestionali attuate durante il ciclo di vita di un edificio mirate a conservare, o a ricreare, uno stato nel quale può assolvere alle funzioni richieste.

Multiservice. Contratto che comporta l'affidare a un soggetto esterno il compito di erogare una molteplicità di servizi ma, a differenza del Global service, non prevede i servizi di governo.

Partnering. Si riferisce alle relazioni di lavoro tra il proprietario e il contractor o anche tra il proprietario e il fornitore di un prodotto o di un servizio. Dà l'opportunità di siglare contratti di lunga durata.

Property management. Gestione amministrativa e manutentiva dei beni immobili, al fine di massimizzarne il valore patrimoniale e la redditività.

Service level agreement (Sla). Accordo tra il cliente e il fornitore sulla qualità, sui tempi e sul costo del servizio di facility.

I BIG DEL SETTORE/1 | L'ESPANSIONE DI PIRELLI RE FACILITY MANAGEMENT

VI PRESENTO UN POLO DA UN MILIARDO DI EURO

È nato dall'alleanza con Intesa Sanpaolo, partner al 49%. Obiettivo: espandersi in tutti i grandi mercati europei, partendo da Germania e Polonia.

di ILARIA MOLINARI

«**F**acility Management non significa fornire una serie di servizi, ma industrializzarli. E si tratta di un'attività che non può prescindere da un'attenta gestione degli spazi, che può portare a una riduzione dei costi importante per un'azienda». Ama mettere le cose in chiaro Andrea Matteoli, a.d. di Pirelli RE Facility Management, società del gruppo Pirelli RE (guidata da Carlo Puri Neri) con circa mille dipendenti e un fatturato stimato a fine 2007 in oltre 450 milioni di euro. Spesso si fa confusione sul concetto di Facility Management, sostiene, che nel suo significato più puro significa ottimizzazione dei servizi di consulenza, di gestione degli spazi e delle persone oltre che della manutenzione degli edifici.

La società guidata da Matteoli può contare su un portafoglio clienti fra i più diversificati: dall'industria al terziario avanzato, dalla grande distribuzione alla logistica, dalle banche alla pubblica amministrazione, dalla sanità all'intrattenimento. Tra i principali clienti spicca BT Italia, che offre servizi di trasmissione dati, voce ed Internet alle grandi aziende multi-se-

de ma anche al mondo dei professionisti, degli artigiani e dei commercianti. Il rapporto di collaborazione tra le due aziende è iniziato nel 2003 quando Bt Italia promosse una gara per l'affidamento a un unico interlocutore di tutti i servizi di Facility Management erogati verso 1.400 utenti finali in 13 sedi sul territorio nazionale per una superficie complessiva di immobili di 33.500 metri quadrati.

Ma il futuro di Pirelli Re Facility Management è oltre i confini italiani. A giugno, infatti, la capogruppo si è alleata con Intesa Sanpaolo per dar vita a un leader europeo del settore. Il gruppo bancario ha acquistato il 49% di Pirelli RE Integrated Facility Management BV, holding europea che, a sua volta, ha rilevato il 100% di Pirelli RE Facility Management e le sue controllate già attive sul mercato polacco e francese.

«Il nostro progetto sull'estero è quello di consolidare la presenza nei Paesi in cui Pirelli RE è operativa» spiega Matteoli. «In primis la Germania per arrivare entro il 2010 a un polo europeo del Facility Management con un giro d'affari superiore al miliardo di euro».

Carlo Puri Neri, di Pirelli Re. La sua controllata Pirelli Re Fm chiuderà il 2007 con un fatturato di 450 milioni di euro.

IMAGOECONOMICA

ENERGIA | IL CASO DELLA SIRAM

I FRANCESI FANNO RISPARMIARE IN BOLLETTA

Controllo dei consumi e nuove tecnologie: ecco i punti di forza della filiale italiana di Veolia.

È un operatore specializzato nel Facility Management, ma ha un fiore all'occhiello: la gestione energetica, che rappresenta il suo core business storico. Si chiama Siram ed è una società controllata da Dalkia International, a sua volta di proprietà del colosso francese Veolia Environnement, colosso del settore dei servizi ambientali (energia, acqua, rifiuti e trasporti), presente in 67 Paesi con oltre 278 mila dipendenti e un fatturato di 28,6 miliardi di euro alla fine del 2006. Siram impiega oltre 2.600 dipendenti ed

è strutturata con una direzione generale a Milano e oltre 40 uffici operativi in tutte le principali città italiane (tra cui Genova, Venezia, Torino, Parma, Firenze, Roma e Napoli). Con un fatturato consolidato 2006 di 711 milioni di euro e circa 1.200 clienti, la controllata italiana si è conquistata una nicchia importante del mercato del Facility Management. Soprattutto nel settore energetico. Siram, infatti, offre l'accesso a fonti di energia rinnovabili e lo sviluppo di nuove tecnologie. Ma, fanno sapere dall'azienda, l'apporto di Siram non si ferma lì: conti-

I BIG DEL SETTORE/2 | LA MANUTENCOOP FACILITY MANAGEMENT (MFM)

Claudio
Levorato,
presidente
e a.d. di
Manutencoop

APPALTO DOPO APPALTO ECCO LA BORSA

La società della Lega Coop si prepara ad arrivare sul segmento Star dopo l'ingresso nel capitale di alcuni fondi di private equity che hanno creduto nello sviluppo dell'attività. E i numeri non hanno deluso.

di ILARIA MOLINARI

Si presenta sul mercato come una società integrata di servizi per la manutenzione di edifici, per la gestione amministrativa di patrimoni immobiliari e per la fornitura di attività di lavaggio e sterilizzazione di strumenti per la sanità. Un mix di competenze che è il risultato arrivato alla fine di un percorso che ha subito una sterzata nel 2003 e che si chiuderà il prossimo anno con lo sbarco in Borsa, con la quotazione al segmento Star.

Manutencoop Facility Management (Mfm) nasce come conferimento di ra-

mo d'azienda dei servizi integrati e di tutte le società attive nel Facility Management da parte di Manutencoop società cooperativa (Msc).

Un percorso che prosegue e si perfeziona negli anni successivi. Dal 2004, poi, il 26% circa dell'azionariato passa ad alcuni fondi di private equity e nei due anni successivi Msc conferisce a Mfm anche le divisioni che si occupano dei servizi di pulizia e igiene (Cleaning), di gestione delle aree verdi (Landscaping) e di manutenzione degli impianti (Technical services), oltre alla sua

nua con un supporto durante tutte le fasi del processo di ottimizzazione, dotando tutti gli impianti di prestazioni compatibili con la salvaguardia ambientale, attraverso una riduzione dei consumi e delle emissioni dei gas serra. L'azienda, inoltre, provvede anche a fornire consulenze specialistiche sulla normativa di riferimento riguardante gli aspetti tecnico-progettuali e i piani di sovvenzione, incentivi e agevolazioni.

Ovviamente il know-how degli esperti in rispetto ambientale fa gola non solo a privati ma specialmente a tutti quegli en-

ti che per politica o scelte strategiche si vogliono mettere in linea con quello che succede nei Paesi europei più avanzati: fare business e operare scelte eco-compatibili. Uno degli ultimi contratti firmati da Siram è infatti quello con la Regione Liguria che ha deciso di affrontare il problema del risparmio energetico nel settore Sanità.

In virtù di questa scelta è stata indetta una gara d'appalto su oltre 30 presidi ospedalieri considerati per la prima volta come un'unica entità e affidati a un solo interlocutore sia per il controllo che

partecipazione nel capitale di Roma Servizi. «Il nostro punto di forza è proprio quello di non lavorare per uno specifico settore del Facility Management, ma di essere invece un operatore integrato che opera per fornire un risultato complessivo nella gestione dell'immobile» spiega a *Economy* Claudio Levorato, presidente e amministratore delegato della società.

«L'ingresso dei fondi di private equity all'interno della società ha rappresentato uno stimolo ulteriore alla crescita e ora, con la prossima quotazione in Borsa, ci prepariamo a entrare a pieno titolo nel mercato dei capitali di rischio e, qualora si presenteranno le opportunità giuste, non escludiamo la possibilità di crescere non solo per linee interne, ma anche per linee esterne, tramite cioè delle acquisizioni».

Finora i numeri di Manutencoop Facility Management parlano di 12 mila dipendenti, una marginalità lorda che a partire dal 2004 è cresciuta del 19% l'anno fino a raggiungere il tetto dei 53,8 milioni di euro del settembre 2007, quando i ricavi hanno raggiunto 421,7 milioni con 10,2 di utile netto.

I clienti sono di primo livello, privati ma anche molti enti locali, che sempre di più si stanno affidando al Facility Management. Ultimo di questa lunga serie, il Comune di Rimini che ha affidato a Manutencoop Facility Management la gestione di palazzi storici, uffici pubblici, edifici cimiteriali e musei per oltre 130 mila metri quadrati, insieme con lo stadio comunale, i centri sportivi, le piscine, il palazzo dello sport e 128 mila metri quadrati di scuole, il mercato coperto e tutte le fontane della città. ■

per la gestione. Fanno parte del contratto, innovativo nell'ambito della collaborazione tra enti pubblici e società private, tutti quegli aspetti che riguardano la gestione degli impianti di produzione e distribuzione di energia sia elettrica che termica.

In previsione ci sono anche importanti interventi di riqualificazione e la consulenza tecnico-gestionale per ottenere i migliori risultati che la tecnologia permette al momento dal punto di vista dell'efficienza degli impianti e della riduzione dei consumi.