

Dall'esperienza di Alfredo Bartolo nasce Move on, il servizio che risponde a tutte le esigenze delle aziende che cercano una sede o desiderano trasferire quella attuale

Il case history Canon Medical Systems

Assessment, ricerca dell'immobile e suo adeguamento, supporto alle attività logistiche del trasloco. Diverse macro fasi: un unico interlocutore con cui interfacciarsi.

Questo è Move on, l'innovativo servizio di Alfredo Bartolo, consulente aziendale e immobiliare, che mixa in modo peculiare tre modalità operative: consulenza, outsourcing di servizi e temporary management.

Unico sul mercato, si caratterizza per l'estrema chiarezza delle attività, delle modalità con cui viene svolto e per le condizioni economiche con cui è retribuito in un approccio totalmente "open book".

Alfredo Bartolo, tramite le proprie società operative, ha già svolto lo stesso servizio con clienti prestigiosi come Europcar, LeasePlan, British American Tobacco, Gamenet e altri. Un servizio che, da verifiche effettuate, non è presente sul mercato così come è strutturato. Sono infatti molte le aziende che offrono il servizio di assessment seppur normalmente legato alla successiva progettazione ed esecuzione dei lavori necessari a personalizzare l'immobile alle esigenze del cliente. Così come sono tanti i player del mercato immobiliare ad uso strumentale che propongono immobili di cui hanno incarico (non sempre in esclusiva), integrandoli all'occorrenza con il cosiddetto test fit, una macro progettazione degli spazi interni allineati alle esigenze del tenant (conduttore). Sono infine molte le aziende che commercializzano arredo per ufficio così come numerose sono quelle che si occupano di logistica e moving.

Cosa differenzia Move on dai servizi offerti da queste aziende? L'affidamento ad un unico referente della gestione totale dell'operazione immobiliare. Ciò implica: meno impegno per il management grazie al confronto con un solo interlocutore; un effettivo risparmio di tempi e costi; l'ottimizzazione dei processi; una consulenza continuativa; la verifica ininterrotta della qualità dei lavori e delle imprese coinvolte con reportistica periodica a vantaggio del management che rimane sempre informato sui fatti e sull'andamento del progetto.

In questo nuovo e stimolante scenario, Alfredo Bartolo ritiene di poter offrire il proprio supporto a tutte quelle aziende che, trovandosi nella condizione di spostare i propri uffici o di cercarne di nuovi, richiedano un servizio totalmente personalizzato e affidabile, risultato di un know-how acquisito negli anni nell'ambito della riduzione dei costi aziendali, della ottimizzazione dei processi, della ricerca e ristrutturazione di immobili e dell'outsourcing di servizi nell'area del Facility e del Property Management. L'obiettivo: rendere più facile la vita al management aziendale durante tutto il progetto.

Il case history Canon Medical Systems

La realtà sempre più invasiva dello smart working che porta una logica riduzione del personale giornaliero presente in ufficio, la necessità di contenere i consumi energetici conseguenti anche alla difficile situazione attuale, la volontà di un management attento ai bi-

sogni del proprio personale al quale offrire spazi ufficio sempre più moderni e fruibili, ha portato Canon Medical Systems Italia, subsidiari della multinazionale giapponese Canon Medical System Corporation e a sua volta della Canon Inc., attiva nell'imaging diagnostico per il settore medicale, alla decisione strategica di abbandonare la vecchia sede di Roma (zona Torriano) dove risiedeva ormai da oltre venticinque anni per scegliere una nuova sede distante dalla precedente poco meno di dieci minuti in auto in zona Castello della Magliana.

Nel febbraio del 2021 Alfredo Bartolo è stato interpellato dal management della Canon Medical Systems Italia che ha manifestato l'esigenza aziendale di cambiare la sede dei propri uffici con trasferimento da effettuarsi tassativamente entro settembre 2022. Con forte necessità di porre la massima attenzione al timing di progetto, il management dell'azienda si premurava di chiedersi se fosse troppo in anticipo rispetto alla deadline. Di fatto non è stato così: muoversi con doveroso anticipo ha permesso all'azienda di raggiungere l'obiettivo con grande successo.

Già dal primo incontro, il management di Canon Medical Systems ha delineato le linee guida che avrebbero dovuto caratterizzare il progetto, ponendo un forte accento sui seguenti aspetti: superficie ufficio da ricercare su un unico piano; modernità degli spazi; totale apertura delle aree operative (open space); ridottissimo numero delle stanze singole; semplicità che avrebbe dovuto avere il nuovo arredo mantenendo uno standing medio alto di eleganza e flessibilità. Il management di Canon Medical Systems ha chiesto ad Alfredo Bartolo di assumere l'incarico di unica interfaccia operativa per tutte le attività che si sarebbero dovute svolgere, includendo la ricerca del nuovo immobile e tutte le operosità propedeutiche allo spostamento del personale.

L'intero intervento consulenziale è stato suddiviso in quattro macro fasi operative.

Fase 1: assessment

Analisi degli spazi in utilizzo presso la vecchia sede e dei nuovi requisiti per la ricerca indicati dal management; analisi dei costi di Facility in essere e del budget complessivo da destinare al progetto; definizione dei nuovi standard occupazionali; survey al personale finalizzata a comprendere a pieno le sue necessità incluso la mappatura della sede di residenza dello stesso; analisi delle necessità tecnologiche espresse dal comparto ITC; dimensionamento del nuovo immobile da ricercare con identificazione della macro zona in cui lo stesso avrebbe dovuto collocarsi.

Fase 2: ricerca immobiliare

Avvio dell'attività di ricerca tramite i portali web disponibili e previo contatto diretto con le principali agenzie che trattano immobili strumentali; sopralluoghi agli uffici più rispondenti ai requisiti della ricerca; identificazione di un minimo di cinque immobili da presentare al board aziendale con relativa reportistica; sopralluogo con il management presso gli immobili più interessanti.



Alfredo Bartolo

Relativamente agli immobili ritenuti dal board potenziali per il trasferimento, il team tecnico di Alfredo Bartolo ha realizzato uno studio preliminare finalizzato a illustrarne al meglio le potenzialità nonché a fornire una prima valorizzazione dei costi necessari per adattarlo alle esigenze di Canon Medical Systems.

Le attività di approfondimento si sono concentrate inizialmente su due immobili e successivamente su quello ritenuto più idoneo al trasferimento.

Alfredo Bartolo ha fornito il proprio supporto consulenziale in tutto il percorso negoziale con la proprietà fino ad arrivare alla contrattualizzazione della locazione che si è perfezionata tramite l'ufficio legale di Canon Medical Systems.

Fase 3: adeguamento del nuovo immobile

L'immobile prescelto è stato oggetto di una significativa progettazione degli interni, mantenendo sempre alta l'attenzione ai valori economici complessivi stabiliti dal budget iniziale.

Alfredo Bartolo, insieme al suo team tecnico e interfacciandosi con il Facility Manager messo a disposizione dalla proprietà, ha affiancato Canon Medical Systems in tutto il percorso di adeguamento dell'immobile, rispettando le esigenze di spazio e tecnologie definite con il management. Ha poi supportato Canon Medical Systems nella progettazione degli arredi di interno e nella individuazione del fornitore più rispondente ai desideri dell'azienda.

Fase 4: supporto alle attività di move

Supporto generale all'organizzazione interna di tutte le attività riguardanti il nuovo immobile atte a recepire l'ingresso del personale per ridurre al minimo il fermo operativo aziendale. Organizzazione complessiva del move dalla vecchia alla nuova sede.

Tra i tanti benefici per il cliente, quello più interessante da evidenziare riguarda il fatto di avere avuto per l'intera durata del progetto un unico referente che si è interfacciato costantemente con il board Canon come se fosse un manager della stessa.

Ciò ha permesso un confronto costruttivo e significativo per il rispetto del budget economico prefissato. Nella fattispecie, pur partendo da una richiesta iniziale di un immobile con superficie di 1000 mq, si è deciso congiuntamente di ridurla di circa 400 mq con minori costi di locazione e Facility rispetto a quelli previsti. Canon ha infatti accettato di modificare la richiesta iniziale, rinunciando a qualche spazio (vedi sale riunioni) pur mantenendo alti gli standard relativi alla fruibilità degli spazi messi a disposizione del personale.

Con il suo nuovo servizio Move on, Alfredo Bartolo ha mixato la consulenza, l'outsourcing di servizi e il temporary management a un livello più profondo, con un approccio estremamente focalizzato alle esigenze di Canon Medical Systems, sia di tipo contrattuale che operativo.

www.alfredobartolo.it
335.5653079

