BUILDING SUPPORT SERVICES



www.bss.ro

2

BSS: 12 ani de inova
și servicii de top



OUTSOURCING


ție

„PIATA SERVICIILOR DE PROPERTY SI FACILITY MANAGEMENT a crescut semnificativ”

De 12 ani, Building Support Services oferă servicii de property și facility management. Momentele importante din cadrul companiei au fost nenumărate, de la intrarea unei societăți din Austria în structura BSS, în anul 2006, și până la transformarea într-o companie cu acționariat integral extern, austriac – german.



Cu toate acestea, fiecare nou contract semnat cu un client sau partener este un alt moment important din istoria BSS, spune conducerea companiei. Am discutat despre planurile de viitor ale societății cu Paul Constantin Drăgoiu, directorul general Building Support Services SRL, mai multe detalii despre strategia societății puteți descoperi în rândurile care urmează.

- **Ce ar trebui să știe clienții și partenerii cu privire la calitatea soluțiilor BSS?**

Într-adevăr, BSS oferă servicii integrate personalizate, care acoperă majoritatea necesităților clienților nostri, la cele mai înalte nivele de exigență. Totdeauna avem în vedere și negociem acele variante și soluții care sunt cele mai avantajoase din perspectiva clienților, utilizând SLA-uri (Service Level Agreements) și KPI (Key Performance Indicators). Pe lângă certificările specifice privind managementul calității, mediului, sănătății și securității muncii și informației, contează mult calitatea serviciilor prestate, a materialelor utilizate, precum și integritatea și profesionalismul angajaților BSS. Acestea sunt elemente esențiale în construirea și menținerea excelentelor relații cu colaboratorii noștri.

- **Ce ne puteți spune despre cele mai recente investiții ale BSS? Care au fost rezultatele acestor investiții?**

Investim permanent în echipamente, dispozitive și soluții destinate efectuării serviciilor noastre la parametrii de calitate și eficiență convenîți cu clienții noștri. De asemenea, în echipamente și soluții IT de eficientizare a proceselor interne, rezultând în final reduceri de costuri. În mod deosebit, orientăm o parte importantă a resurselor noastre către perfecționarea și profesionalizarea personalului firmei, pentru a confirma și chiar depăși așteptările clienților BSS privind calitatea, profesionalismul și eficiența serviciilor prestate.



Paul Constantin Drăgoiu,
directorul general Building Support Services

- **Care este strategia de dezvoltare pe termen scurt și mediu a companiei?**

Piața serviciilor de facility management este dinamică, în permanentă schimbare și adaptare la evoluțiile din sectorul imobiliar. Ca atare, căutăm să răspundem adecvat condițiilor pieței, urmărind câteva linii directoare care vizează consolidarea echipei BSS, prin creșterea competențelor și profesionalismului angajaților noștri, promovarea și dezvoltarea serviciilor integrate de property și facility management, inclusiv prin adăugarea de noi tipuri de servicii la pachetele noastre de oferte. Într-un orizont mai larg, urmărim să introducem în portofoliul nostru proiecte complexe, dezvoltând strategii pe termen lung împreună cu clienții noștri, crescând astfel avantajul competitiv și consolidându-ne poziția în piață.



• Care sunt soluțiile oferite ce înregistrează cele mai ridicate solicitări din partea clienților și a partenerilor de afaceri? Cum a evoluat cererea clienților în ultimii ani?

În ultima perioadă, piața serviciilor de property și facility management a crescut semnificativ, investitorii și proprietarii realizând faptul că externalizarea activităților de administrare și întreținere a clădirilor este mult mai eficientă decât menținerea lor in-house. Ca atare, cererea în ansamblu a crescut simțitor, dar și așteptările privind standardele de calitatea ale serviciilor prestate, performanța noastră reflectându-se și în evoluția volumului de afaceri a firmei noastre, volum continuu crescător în ultimii ani.

• Care au fost cele mai recente proiecte de amploare în care a fost implicată compania?

În ultima perioadă, conceptul de sustenabilitate a dobândit o importanță deosebită în industria construcțiilor, la fel ca în tot ce are legătură cu activitatea umană. Și noi, la BSS, acordăm o importanță specială acestei problematici, efectuând analize ale proiectelor clădirilor de diferite tipuri și funcțiuni, clădiri ce urmează a fi construite pe noile norme încadrate în strategia de creștere sustenabilă Europa 2020. În acest context, ne concentrăm pe eficientizarea utilizării resurselor prin soluții inovative de minimizare a consumurilor energetice și eficientizarea costurilor.

• Susțineți activități variate de responsabilitate socială. Care sunt cele mai recente și care este viziunea companiei asupra acestor evenimente?

Într-adevăr, BSS are o istorie de aproape nouă ani, cu peste 15 acțiuni de responsabilitate socială desfășurate în beneficiul persoanelor și comunităților mai puțin favorizate. Începând cu anul 2012, colaborăm strâns cu Spes et Sanitas, asociație non-profit fondată de câțiva colegi din BSS, prin care desfășurăm un program complex de ajutorare a două comunități defavorizate, una de copii și cealaltă de vârstnici.

În perspectivă, avem în vedere dezvoltarea și extinderea programului nostru de acțiuni, atât pentru aceste două comunități, cât și pentru cel puțin încă una, care să beneficieze de spiritul caritabil și de solidaritate al colegilor noștri.



• **În 2014 ați înregistrat o cifră de afaceri de peste 47 de milioane de lei. Cum a evoluat în ultimii ani cifra de afaceri? La cât o estimați pentru anul curent?**

Putem spune că BSS este un „success story", având în vedere că prin evoluția sa de la înființare, volumul de afaceri a înregistrat o creștere continuă, cu excepția anului 2010, când a stagnat. Această evoluție pozitivă se datorează, în mare măsură, viziunii inovative a managementului, profesionalismului și integrității angajaților, dar și condițiilor favorabile ale pieței de property și facility management din România, piață aflată în continuare sub bune auspicii de creștere.

Pentru anul curent, facem eforturi să realizăm o cifră de afaceri similară cu cea din 2014.

• **Care sunt planurile de viitor ale companiei pe termen scurt, mediu și lung?**

Avem o prezență constantă de 12 ani pe această piață și dorim să rămânem, să ne consolidăm poziția de frunte și să evoluăm prin inovație, diversificându-ne gama de servicii pe care le oferim actualilor și viitorilor noștri clienți. Avem în vedere noi tipuri de servicii de property și facility management, neexploatate încă, dar care prezintă potențial de dezvoltare în perspectivă.



TRANE



SERVICII DE ÎNCHIRIERE TRANE – soluții complexe de răcire temporară și o flotă considerabilă de răcitoare de lichid.

Prezent în România cu răcitoare de lichid pentru închiriere produse în fabricile proprii, Trane asigură combinația ideală între servicii de înaltă calitate, know-how tehnic și echipamente de ultimă generație și oferă soluții complete de închiriere temporară care să corespundă necesităţilor afacerii dumneavoastră.
Indiferent dacă este vorba despre o închidere temporară în scopuri de întreţinere, o întrerupere de urgenţă, evenimente sau aplicaţii speciale precum centre de date, patinoare sau industria vinificației, serviciile de închiriere Trane vă pot fi de ajutor.

Avantajele închirierii utilajelor de răcire de la Trane cuprind:

- 24/7 service
- Tehnologii de ultimă generație
- Peste 800 de echipamente pentru închiriat cu puteri frigorifice între 25 kW și 1500kW
- Expertiza producătorului
- Echipamente adaptate oricărei cerințe
- Rețea service cu acoperire națională

TRANE ROMANIA
Str. Căuzași Nr. 22B, sector 3, cod 030802
București, România
Telefon: +40 21 308 64 20 Office
E-mail: service_romania@trane.com

www.trane.com

© 2015 Trane – Toate drepturile rezervate
Trane este o parte intregranta a Ingersoll Rand, care cuprinde Ingersoll Rand®, Trane®, Thermo King® și Club Car®.
Ingersoll Rand este lider mondial in crearea si sustinerea unor medii sigure, confortabile si eficiente energetice.

Ingersoll Rand



JURNALUL DE AFACERI