



*FACILITY MANAGEMENT
UNI EN 15221*

Attività soggette
al controllo continuativo
del comitato scientifico
di Assium





FACILITY MANAGEMENT

(norma e definizione ufficiale europea: UNI EN 15221)

La scienza aziendale del "Facility Management" è un approccio integrato che attraverso la progettazione, la pianificazione e l'erogazione di servizi di supporto all'attività principale dell'azienda, mira ad aumentare l'efficacia dell'organizzazione e a renderla capace di adattarsi con facilità e rapidità ai cambiamenti del mercato.

GLserVIS S.r.l. individua le "Facility" attraverso una costante e periodica analisi degli aspetti strategici, analitici e gestionali-operativi della vostra azienda.

L'ambizione di **GLserVIS** è di seguire il cliente rendendolo il nostro reale datore di lavoro, con un team di professionisti che ha acquisito le proprie competenze sul territorio grazie ai propri clienti.

I nostri punti fermi sono:

**rapporto umano e diretto con il cliente
disponibilità a "condividere" con il cliente la propria
professionalità ed esperienza
monitoraggio e analisi continua di mercato
attenzione verso le energie rinnovabili
risposte concrete rivolte alle imprese ed alle famiglie
dinamicità e trasparenza...**

GLserVIS segue direttamente la figura di ogni suo "Facility Manager" formandolo e affiancandolo in modo che sia in grado di dare risposte sicure ed efficaci, e che ad ogni richiesta possa presentare e garantire efficienza, entusiasmo e motivazione.

CRESCERE E FAR CRESCERE

GLserVIS conta ben **6 Utility Manager Certificati UNI 11782:2020**

Le offerte le costruiamo assieme a voi, ogni esigenza viene presa in considerazione e se possibile applicata come valore aggiunto per tutti i clienti.

Oltre al vostro "Facility Manager" due semplici riferimenti:

il numero di telefono **055.0750057** e la mail **info@glservis.it**

per servirvi e rispondere a tutte le vostre domande.

Tutto questo lo puoi avere con GLserVIS



2010

L'Ing. Mirco Gallus e Paolo Lepri iniziano la collaborazione con aziende primarie del settore delle utility.

2011

A settembre viene fondata **GLserVIS S.r.l.** dall'Ing. Mirco Gallus (Presidente) e Paolo Lepri (Consigliere) con l'obiettivo di scegliere il meglio per i propri Clienti.

GLserVIS diventa agenzia Heracomm, a fine anno **GLserVIS** è già l'agenzia di riferimento (nel Mass Market e nello SME) di Heracomm in Toscana e una delle più performanti a livello nazionale.

2012

Avvento della "Spending Review" per le P.A, **GLserVIS** per questo motivo inizia la collaborazione con Esperia Energia Srl (facente parte del gruppo Esperia SpA).

2013

Nasce a Luglio Luce e Gas Italia fondata dall'Ing. Mirco Gallus (Presidente del CDA), Paolo Lepri, Fabio Asiri (Ex area manager di Heracomm) e il gruppo Esperia SpA.

Nei primi 10 mesi **GLserVIS** contrattualizza per Luce e Gas Italia oltre 5000 pod/pdr con volumi prossimi ai 75.000.000 kWh di EE e circa 5.000.000 smc di Gas.

2014

GLserVIS esce da Luce e Gas Italia.

Da Ottobre **GLserVIS** inizia nuovamente a lavorare nell'ambito dei servizi di Energia Elettrica, GAS e Telefonia come Agenzia.

2015

Con l'importante crescita professionale ed il know how acquisito, **GLserVIS** sposta il proprio Core Business dalla vendita alla consulenza, proponendo contratti di consulenza.

GLserVIS diventa di fatto un "dipendente" dei propri Clienti.

2016

GLserVIS crea CentraTel reseller di telefonia fissa. Cresce l'attività di recuperi sulle accise versate / saldi e stralci per errata fatturazione. Il fatturato annuo cresce dell' 11%.

2017

Nasce il progetto Reseller. **GLserVIS** diventa Project Manager di Start Up nel settore delle utility. Il fatturato annuo cresce del 32%.

2018

Boom di pratiche di recupero/saldo e stralcio, raddoppiando in un anno gli importi recuperati nei tre anni precedenti per un totale di oltre 2.500.000,00€. Il fatturato annuo aziendale cresce ulteriormente del 40%. Nasce la prima Start Up con **GLserVIS** nel ruolo di Project Manager

2019

Le pratiche di recupero/saldo e stralcio raddoppiano nuovamente portando il totale recuperato a oltre 5.000.000 €. Il fatturato annuo sale ancora del 10%. Nasce la seconda Start Up nel settore EE/GAS.

2020

Nonostante il COVID, **GLserVIS** fattura il 6% in più rispetto al 2019. Al via la terza Start Up.

2021

GLserVIS ottiene la certificazione **Assium: Azienda Affidabile**. Il fatturato cresce del 30% rispetto al 2020.

OGGI

GLserVIS gestisce in consulenza oltre 450 Aziende e vende servizi ad oltre 4.000 fra imprese e privati, con volumi annui superiori a 50.000.000m³ di gas naturale e 400.000.000 kWh di energia elettrica.

CHI SIAMO



Ing. Mirco Gallus
Presidente del CdA

Paolo Lepri
Consigliere



Emanuele Cipriani
Direttore Commerciale

Claudio Mannucci
Socio



Rag. Sonia Simoni
Amministrazione

Geom. Massimo Cappellaccio
Controllo di Gestione



Per. Ind. Leonardo Zuccagnoli
Ufficio Tecnico

OLTRE 15 CONSULENTI...

Il nostro Team ha acquisito sui banchi di scuola e attraverso un'esperienza lavorativa pluriennale un know how nei seguenti settori:

- Facility Management;
- Settore Energetico – Analisi e controllo fatturazione e condizioni contrattuali;
- Settore Telefonia/Connettività – Analisi e controllo fatturazione e condizioni contrattuali;
- Efficientamento Energetico – Energy Manager;
- Efficientamento Energetico – Impianti Fotovoltaici;
- Efficientamento Energetico – Impianti Cogenerazione;
- Efficientamento Energetico – Impianti a Biomasse;
- Efficientamento Energetico – Relamping;
- Gestione dei processi;
- Gestione di servizi alle PA legati al settore energetico;
- Contratti di fornitura EE/GAS/Telefonia;
- Settore Energetico – Analisi curve di carico Elettriche;
- Formazione del personale.
- Project Manager di Start Up: Reseller/Cobranding di Energia Elettrica/Gas/Telefonia



I NOSTRI SERVIZI



ANALISI DEI MERCATI

- per la scelta della tipologia di offerta da reperire come ad esempio la scelta del prezzo fisso o del prezzo indicizzato (variabile);
- per la scelta delle migliori aziende volte a erogare il servizio richiesto dal Cliente;
- per la scelta del momento più favorevole per sottoscrivere l'offerta;



RICEZIONE, SELEZIONE E SCELTA

- dell'offerta più conveniente, basandosi su un rapporto 70% prezzo e 30% qualità (valori modificabili a seconda delle necessità del Cliente);
- realizzazione di Capitolati in forma semplice per l'acquisizione del miglior fornitore che soddisfi le reali esigenze del Cliente;



ANALISI DEI SERVIZI

- verifica periodica della correttezza delle fatture emesse dall'azienda erogatrice del servizio;
- realizzazione periodica, in formato elettronico e/o via mail, di un'analisi inerente l'andamento del singolo servizio (EE e/o GAS e/o Telefonia) e la regolarità dei processi di fatturazione del fornitore;



GESTIONE RECLAMI, RECUPERI E SUPP. LEGALE

- gestione dei contatti/reclami/denunce con le aziende fornitrici;
- gestione dei contatti/reclami/denunce con le istituzioni/autorità (es. ARERA e Corecom);
- gestione saldi e stralci con società di recupero crediti;
- gestione pratiche di recupero economico per errata/ritardata fatturazione;
- consulenza, assistenza e supporto legale nei contenziosi con le aziende fornitrici;



AGEVOLAZIONI FISCALI E FINANZIARIE

- controllo e/o applicazione della corretta applicazione delle imposte (accisa e/o IVA);
- gestione pratiche di recupero economico per errata applicazione agevolazioni fiscali;



EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

- analisi di efficienza energetica negli ambiti informatici, di illuminazione, climatizzazione e lavorazione;
- sopralluoghi per censimento di tutti i vostri apparati hardware;
- analisi dello stato attuale dei vostri impianti di illuminazione;
- realizzazione di progetti e/o capitolati tecnici di efficientamento energetico/illuminotecnico nel pieno rispetto delle vigenti normative;
- selezione di aziende leader per la fornitura e/o realizzazione dell'hardware da rinnovare e/o acquistare e calcolo dell'Equity economico aziendale;



FORMAZIONE DEL PERSONALE

- corsi di formazione per manager e dipendenti sulle tematiche del Facility Management;



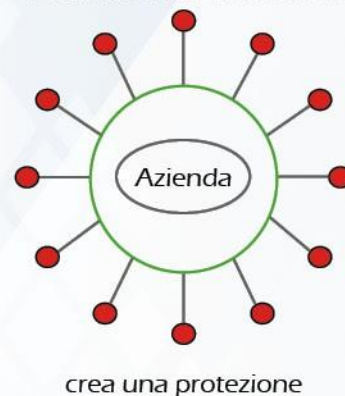
CO-BRANDING - RESELLER

- consulenza, sviluppo, project manager per chi possiede un portafoglio clienti e vuole sviluppare un business nei settori energia elettrica/gas/telefonia/connettività.

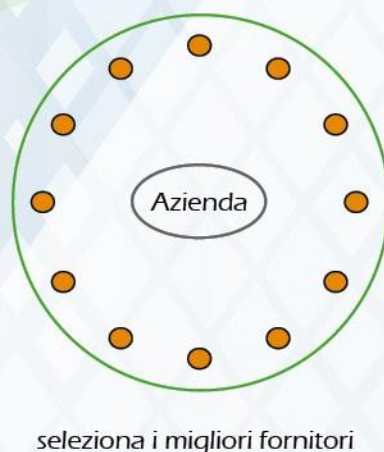


- ENERGIA ELETTRICA
- GAS
- TELEFONIA FISSA E MOBILE
- CONNESSIONI INTERNET E RETI
- GESTIONE SITI WEB E DOMINI
- EFFICIENTAMENTO ENERGETICO
- FOTOVOLTAICO / SOLARE TERMICO
- SICUREZZA E VIGILANZA
- RECUPERI ACCISE E IVA
- NOLEGGI A COSTO COPIA
- SUPPORTO LEGALE
- PROJECT MANAGER

IL DIPENDENTE VIRTUALE



IL DIPENDENTE VIRTUALE



IL DIPENDENTE VIRTUALE



E MOLTO ALTRO ANCORA...



COSA PROPONIAMO

**Per le Facility Management sono previste
3 tipologie di contratto con i seguenti servizi:**

Descrizione servizio:	MICRO	PMI	REC
• Analisi dei mercati per la scelta della tipologia di offerta da reperire (es. scelta del prezzo Fisso o prezzo Indicizzato e cioè variabile);	✓	✓	
• Ricerca e reperimento delle migliori aziende volte a erogare il servizio richiesto dal Cliente;	✓	✓	
• Ricezione, selezione e scelta dell'offerta più conveniente;	✓		
• Ricezione, selezione e scelta dell'offerta più conveniente, basandosi su un rapporto 70% prezzo 30% qualità (valori modificabili secondo le necessità del Cliente);		✓	
• Verifica, con cadenza periodica, della correttezza delle fatture emesse dall'azienda erogatrice del servizio e segnalazione al cliente qualora fossero rilevati errori e/o anomalie;	✓		
• Verifica, con cadenza periodica, della correttezza delle fatture emesse dall'azienda erogatrice del servizio;		✓	
• Realizzazione perlomeno semestrale (I° Sem. a Luglio, II° Sem. a Gennaio); di un'analisi riguardante i consumi per singolo servizio (EE e/o GAS) e la regolarità dei processi di fatturazione del fornitore con produzione di un foglio Excel riepilogativo;		✓	
• Verifica e applicazione delle corrette agevolazioni fiscali (Accise e/o Iva);	✓	✓	✓
• Realizzazione di capitolato in forma semplice;		✓	
• Gestione dei contatti/reclami/denunce con le aziende fornitrici e con le istituzioni/autorità (es. ARERA per i servizi di Energia Elettrica e Gas, Corecom per i servizi di Telecomunicazioni);		✓	
• Il Cliente ha la possibilità di richiedere prestazioni di supporto legale, il cui corrispettivo non è compreso nel compenso previsto per il presente accordo e dovrà essere oggetto di un separato accordo;		✓	✓
• Affidamento facoltativo: Gestione pratiche di recupero economico per errata/ritardata fatturazione e/o errata applicazione agevolazioni fiscali.		✓	✓

**Per Cobranding - Reseller è previsto
un contratto con i seguenti servizi:**

- Realizzazione Business Plan ad hoc;
- Selezione del Software di Billing (fatturazione e CRM);
- Supporto per adempimenti normativi;
- Selezione grossista/fornitore;
- Project manager (supervisione e preparazione del personale addetto alle attività);
- Sviluppo piano di marketing e altro.

NEL MERCATO ODIERNO



Il CONSULENTE in realtà lavora per il FORNITORE

NOI CAMBIAMO LO SCENARIO



Il CONSULENTE lavora veramente per l'AZIENDA

Ascolta le testimonianze dei nostri clienti su www.glservis.it

ALCUNI DEI NOSTRI CLIENTI:



B&C Speakers SpA

Calenzano Comune
società unipersonale del comune di Calenzano
Calenzano Comune Srl



Cons. Prod. Latte Maremma
Soc. agr. coop.

TUTTOBENE
Essere Srl



Guess Italia Srl

Milior 1895

Milior Sas



Ops Caffè Srl

Rifin Pelle
Rifin Pelle Srl

SAN MARCO
TECHNIK S.r.L.

San Marco Technik Srl



• TIZIANO TRONCI •
Tronci Srl



TV Libera SpA



GLSERVIS S.R.L.

Via Iacopo del Meglio, 5 - 50143 Firenze

Tel.: +39 055 0750057 | Fax: +39 055 0750058

Web: www.glservis.it | Mail: info@glservis.it | PEC: glservis@pec.it

C.F./P.IVA: 06189410480 | R.E.A.: FI - 607920

Capitale sociale interamente versato € 10.000,00