Kosan Crisplant®

KC Gerenciamento de Instalações

KC Facility Management™

Terceirizando suas operações de envasamento e de recondicionamento

"A vida pode tornar-se mais fácil!"

Seu passaporte para futuro

Durante os últimos 25 anos, o facility management tem sido desenvolvido no mais alto conceito e tem sido adotado em vários negócios, para ajudar as empresas a focar o seu principal negócio.

A Kosan Crisplant conseguiu adotar este conceito à indústria de GLP, focando a operação de plantas de envasamento de GLP, a qual, por mais de meio século, foi uma área familiar para os produtos da Kosan Crisplant.

KC Gerenciamento de Instalações
KC Facility Management™

O Facility Management KC™ é um produto sem igual com o qual a Kosan Crisplant assume a responsabilidade pelas atividades de envasamento e manutenção.

"Isso dá aos nossos clientes uma operação otimizada e ao mesmo tempo liberamos recursos para a sua organização; recursos esses que podem ser focados em seu negócio principal, marketing, vendas e distribuição de GLP, onde se ganha dinheiro e adiciona-se valor à companhia. Uma parceria com a Kosan Crisplant, para gerenciar a instalações, significa transparência nas finanças, um objetivo comum para reduzir custos e ser mais eficaz, e finalmente, assegurar o mais baixo custo possível por botijão cheio", explica Klaus Rasmussen, nosso Gerente Global, Serviços On-Site.

"Gerenciamento de instalações é flexibilidade", continua Klaus Rasmussen. "Um sistema modular que permite aos clientes escolher as opções que desejam. Podemos oferecer visitas rotineiras de serviço com ou sem peças de reposição, um hotline durante 24 horas, treinamento de pessoal e estudos de viabilidade para descobrir como as operações podem ser racionalizadas da melhor maneira".

"O passo seguinte é o Facility Management KC™ onde assumimos a responsabilidade pela produção, totalmente ou em partes com e sem recondicionamento dos botijões. Podemos assumir o pessoal atual e ou colocar o nosso pessoal, ou ainda, oferecer uma combinação com supervisores experientes da KC gerenciando os operadores do cliente".

"Resumindo, oferecemos assumir funções que podem ser secundárias às companhias de gás, mas são primárias para nós. Isso é eficiente e lucrativo, pois ambas as partes podem focar naquilo em que são altamente competentes. Tais parcerias requerem estreita cooperação e franqueza. Nossos objetivos comuns asseguram este requisito fundamental".

Um produto sem igual

Os benefícios

Além de liberar recursos internamente na sua organização, o contrato de KC Facility Management™ oferece muitas vantagens.

Pagando um valor fixo por mês ou por botijão cheio – e dessa maneira convertendo custos fixos em variáveis – torna mais fácil fazer o seu orçamento, fazer planos de investimento e evitar surpresas desagradáveis.

Sua administração interna é simplificada e reduzida a um mínimo, pois tornamo-nos ponto único de contrato encarregado de todos os assuntos relacionados com operações: segurança, controle de qualidade, meio ambiente, manutenção de equipamento, operar a produção, treinamento e motivação do pessoal. Adicionalmente você entra em parceria na qual o know-how de máquinas, operação eficiente e última tecnologia é livremente trocado entre nós. O nosso perfil, portanto, muda de sermos apenas um fornecedor de equipamento de alta tecnologia e soluções técnicas, para sermos um fornecedor de valores e benefícios.

Simplesmente, vendemos lucros para você através da redução de seus custos e ajudando-o a aumentar as suas vendas.

O custo por unidade cheia é reduzido através de um processo de envasamento mais eficiente, mais disponibilidade operacional produtiva, gerenciamento racional e estoques de peças de reposição, enchimento preciso, compras eficientes, manutenção preventiva e maior vida útil do seu equipamento.

KC Gerenciamento de Instalações
KC Facility Management™

O processo da terceirização dos serviços de envasamento e de manutenção pode ser difícil de controlar. Portanto, introduzimos um modelo específico de processo como um guia para assegurar um processo seguro (vide Fig. 1).

Cada processo principal abrange uma série de atividades, especialmente na fase do start-up (1. estágio) onde determinam-se itens decisivos tais como indicação de preço e abrangência. O sucesso no primeiro estágio, portanto, é essencial para os estágios seguintes. Para facilitar o processo de comunicação, neste estágio, desenvolvemos um questionário para apoiar o processo todo de análise. Este questionário está disponível aos interessados.

Os dados obtidos por meio do questionário, entrevistas e visitas ao site, combinados com a nossa experiência e know-how, nos permitem mapear o seu negócio e com o resultado, desenvolver um preço indicativo (vide Fig. 2).

Se você considerar atrativo o nosso preço, a segunda fase pode ser realizada conjuntamente, e será iniciado um trabalho financeiro mais detalhado. Há duas atividades principais nesta fase. A primeira é um estudo minucioso dos salários relacionados aos funcionários que serão transferidos para nós. A segunda é uma análise mais profunda do nível de custos baseado no atual sistema de contabilidade. A entrega de uma cópia do livro razão geral do site de envasamento, portanto será essencial para o desenvolvimento de um preço fixo.

O conhecimento profundo do atual nível real de custos reduzirá o número de ressalvas e suposições, e, portanto, estaremos em condições a dar-lhe um preço fixo por botijão cheio com tudo incluso.

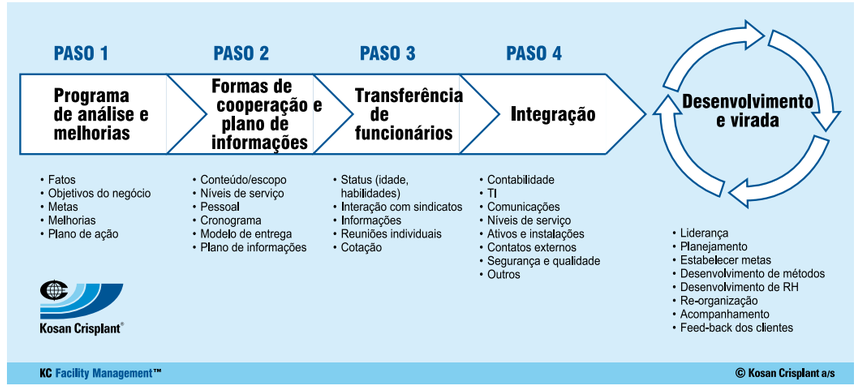


Fig. 1

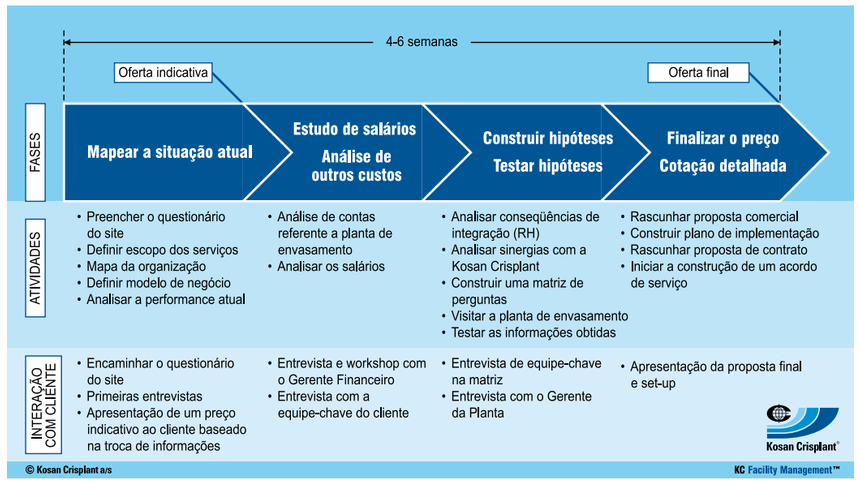


Fig. 2

O itinerário

Processos de suporte

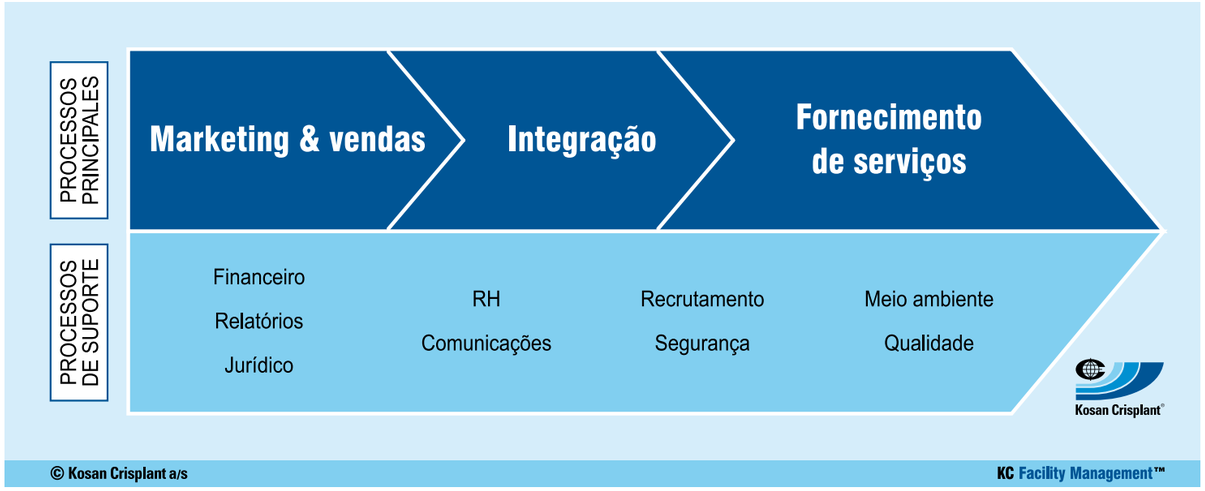


Fig. 3

Para assegurar o recebimento e uma fase de integração sem atropelos (vide Fig. 3), esta fase será apoiada por um número de processos de suporte pela Kosan Crisplant.

Estes processos de suporte contribuem para o processo de integração com uma série de atribuições e know-how, que estão disponíveis através da organização mundial da Kosan Crisplant.

Finanças e jurídico – A Kosan Crisplant usará métodos comprovados, para a análise dos custos e lucros reais, e para determinar os potenciais de racionalização e redução de custos. Peritos internos calcularão os preços indicativos e ofertas finais, assim como a elaboração de contratos adaptados aos países e companhias – este último em contato estreito com consultores e advogados.

RH e comunicações – Compreendemos a necessidade dos nossos futuros funcionários e representantes de sindicatos quanto as informações, comunicações e clareza no processo de takeover. Embora funcionários e representantes de sindicatos usualmente são cautelosos quanto à terceirização, o nosso sucesso em Portugal levaram os representantes de sindicato a indicar, ou até endossar ativamente, a Kosan Crisplant como o novo local de trabalho preferido dos funcionários. Juntamente com uma companhia de consultoria em RH, desenvolvemos uma "caixa de ferramentas" que pode ser adaptada a todos os mercados nacionais de trabalho, permitindo-nos descobrir incertezas, pesquisar legislações nacionais ou legislações específicas de trabalho e desenvolver flexibilidade.

Recrutamento e segurança – O nível de segurança no site será sempre equivalente ou mais alto do que estava antes do processo do takeover. Durante anos, desenvolvemos programas de treinamento para funcionários, assim como diretrizes gerais de segurança, que serão observadas rigorosamente.

Meio ambiente e qualidade – Num diálogo estreito, definiremos o nível de serviço exigido e a qualidade de cada botijão cheio será controlada rigorosamente (recondicionamento de botijões, testes de pressão, peso, precisão de enchimento, etc.).

KC Gerenciamento de Instalações
KC Facility Management™

Expandimos a nossa organização para desenvolver ainda mais o conceito do Facility Management KC™ em escala global.

Como chefe do departamento, baseado na Matriz internacional na Dinamarca, nomeamos Klaus Rasmussen, 39 anos, que é altamente capacitado e com muita experiências no desenvolvimento estratégico de negócios de serviços.

Ele está bem atualizado no mundo técnico como engenheiro, incluindo a experiência de vários anos na Lauritzen Kosan Tankers na Dinamarca, entre outros, e possui qualificações adicionais nas áreas de recursos humanos e de inovação. Junto com a sua equipe, Klaus Rasmussen disponibilizará aos nossos escritórios em todo mundo, ferramentas e processos estruturados, para assegurar, que estes escritórios, sejam capazes de gerar valores que realçam o gerenciamento de instalações e soluções de envasamento.

É nossa ambição expandir ainda mais a nossa plataforma de gerenciamento de instalações para que você possa beneficiar-se e focar em seu negócio.

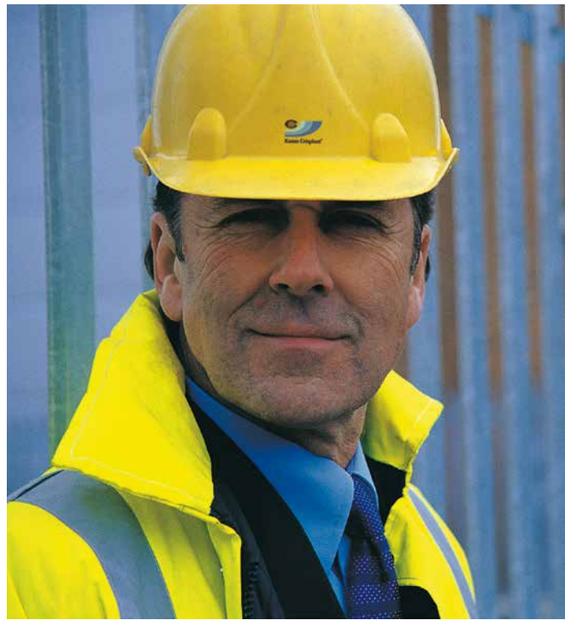
Uma sólida plataforma de gerenciamento de instalações lhe dará uma visão geral e clara de todos os custos relacionados à operação de envasamento, e certamente nos dará os meios necessários para operar a sua tarefa de envasamento, com uma verba fixa e assumir total responsabilidade pela operação e manutenção do sistema, desde que assim acordado.

Todas as nossas unidades de negócios e escritórios em todo mundo recebem o suporte do Departamento. Você pode entrar em contato com qualquer um dos nossos escritórios, a sua conveniência, ou a organização de gerenciamento de instalações diretamente na Dinamarca. Racionalizamos e otimizamos a equipe – mas também acreditamos profundamente em nossos valores:

- Não deixamos ninguém para trás
- Tornamos os outros ainda melhores

É por isso que:

- Construímos confiança e segurança através de uma comunicação aberta e respeitosa
- Envolvemos o pessoal no processo decisório – para motivá-los e dar-lhes responsabilidades
- Respeitamos diferenças culturais
- Qualificamos a nossa equipe com as corretas habilidades para lidar com novos procedimentos e sistemas de trabalho



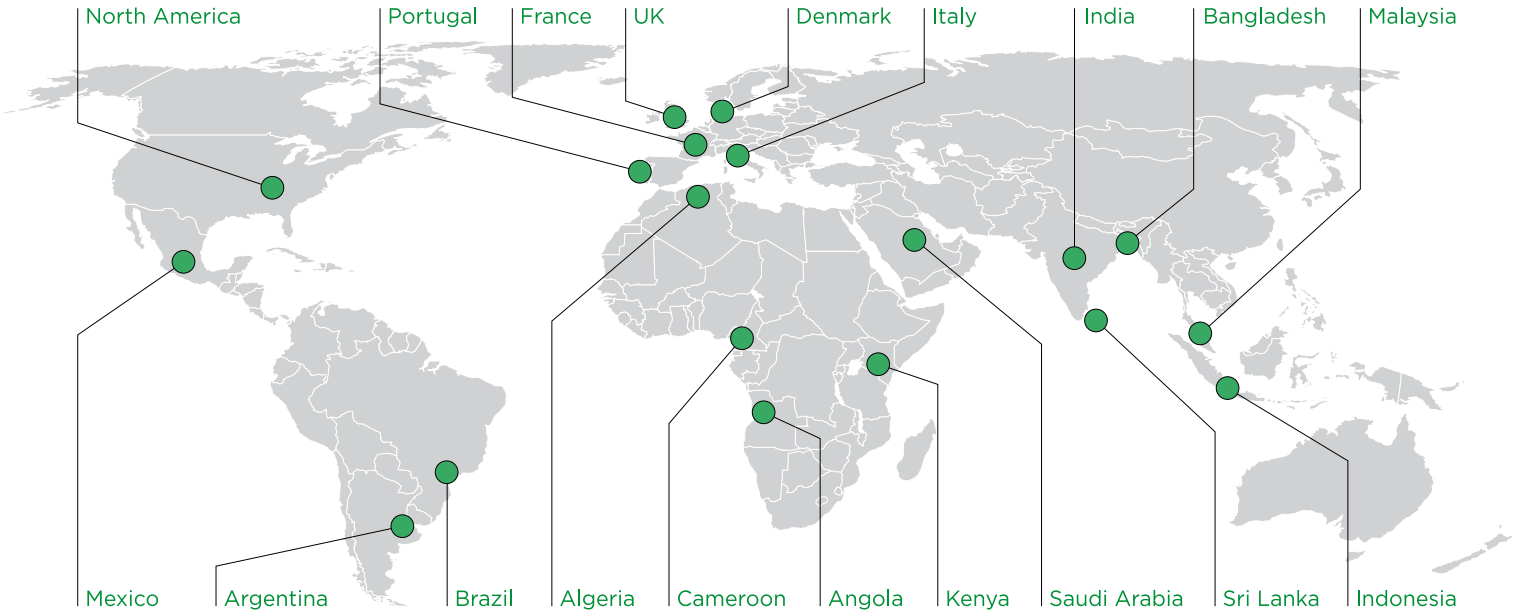
Kosan Crisplant®

KC Gerenciamento de Instalações

KC Facility Management™

Kosan Crisplant a/s
Alsvej 21
DK-8940 Randers SV
Dinamarca

Tel +45 87 40 30 00
Fax +45 87 40 30 10
sales@makeenenergy.com
service@makeenenergy.com
www.kosancrisplant.com
www.makeenenergy.com



Kosan Crisplant é parte da MAKEEN ENERGY