

# N.8

# AGOSTO 2017

# GSA

## IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

postatarget  
magazine  
D00095538  
NAZ185/2008  
Posteitaliane

## IMPRESSE & DEALERS

### MENSILE DI GESTIONE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

#### TERZA PAGINA

pulizie e digitale  
best value nei servizi di pulizia  
progetto afidamp  
letture  
anniversari

#### GESTIONE

sdapa pulizia  
dati mercato afidamp  
regolamento clp  
formazione eu

#### SCENARI

progetto legaqual2do  
cms 2017

#### TECNOLOGIE

controllo rodenticidi



[www.gsanews.it](http://www.gsanews.it)

**EDICOM**

ECOLOGIA RISPARMIO ALTA QUALITÀ SERVIZIO



# Kemika

**SPECIALITÀ CHIMICHE ED ATTREZZATURE PER LE PULIZIE PROFESSIONALI**

Via G. Di Vittorio 55 CO.IN.OVA 2 15076 Ovada (AL) ITALIA Tel. (+39)0143-80.494 info@kemikaspa.com www.kemikaspa.com



Zero  
natural force

SCOPRI LA NUOVA LINEA ZERO  
UNA VERA FORZA PULENTE DELLA NATURA!



L'EVOLUZIONE NATURALE  
DELLA GAMMA

NATA DALLA RICERCA  
E DALL'INNOVAZIONE

COMPLETAMENTE  
BIODEGRADABILE\*



SENZA NICKEL,  
COBALTO E CROMO\*\*



SENZA ALLERGENI\*\*\*



SENZA PARABENI



DERMATOLOGICAMENTE  
TESTATI



NON CLASSIFICATI  
COME PERICOLOSI\*\*\*\*

Sutter Professional, **da sempre attenta al rispetto dell'ambiente e della persona**, ottimizza la sua gamma di prodotti con la **linea Zero**, rendendoli ancora **più efficaci e naturali** grazie all'utilizzo di formule innovative a base di **materie prime di origine vegetale**. Una **linea completa** in grado di garantire all'operatore professionale la possibilità di effettuare **la pulizia di ogni tipologia di superficie ed ambiente**.

Efficacia, facilità di dosaggio e costo in uso sostenibile sono le caratteristiche della nuova linea Zero, che permettono l'impiego di una **ridotta quantità di prodotto** per ottenere elevate prestazioni. La linea Zero non è solo pulizia delle superfici ma **anche disinfezione e igiene personale** (pulizia mani).

\*I tensioattivi presenti nei prodotti sono facilmente, completamente e rapidamente biodegradabili in base al Reg. 648/2004/CE  
\*\*Senza nickel, cobalto e cromo (< 0,01 ppm) - \*\*\*Contiene profumi senza allergeni (Reg. 648/2004/CE) - \*\*\*\*Classificazione valida solo per la gamma Zero e non per la Zero extra

[www.zero.sutterprofessional.com](http://www.zero.sutterprofessional.com)

[www.sutterprofessional.it](http://www.sutterprofessional.it)  
[professionalitalia@sutter.it](mailto:professionalitalia@sutter.it)



**Sutter**  
PROFESSIONAL  
Hi-cleaning Solutions





## RA 660 NAVI

lavasciugapavimenti robotizzata  
pulisce in autonomia, senza operatore





# Bigger can be better!

i-mop XL



46 cm



i-mop XXL



62 cm





# IMPRESE & DEALERS



## INSERTO

### TERZA PAGINA

- 15** Il settore delle pulizie e la sfida del digitale  
[di **Andrea Granelli**]
- 18** "Selezionare il miglior valore" nei servizi di pulizia: una guida dall'Europa  
[di **Simone Finotti**]
- 22** Prosegue l'impegno di Afidamp nella promozione della bellezza  
[di **Giuseppe Fusto**]
- 25** "La corruzione spuzza" e infetta tutti i settori  
[dalla redazione]
- 26** Ica System, 30 anni sempre "un passo avanti"  
[dalla redazione]

### GESTIONE

- 28** Sdapa pulizia, Consip ripubblica il bando: questa è la volta buona  
[di **Simone Finotti**]
- 30** Continua la lenta ripresa del cleaning: altri 2 punti strappati alla crisi  
[di **Umberto Marchi**]
- 34** Etichettatura sostanze pericolose, dal 1° giugno "tolleranza zero"  
[di **Antonio Bagnati**]
- 36** Facility manager: gli sviluppi di "Erasmus+Defma"  
[di **Giuseppe Fusto**]

### SCENARI

- 38** Formazione e competenze riconosciute nelle pulizie: è la sfida di LeGaQual2DO  
[di **Carlo Ortega**]
- 40** CMS 2017, il cielo è azzurro sopra "Fiera Berlino"  
[di **Umberto Marchi**]

### TECNOLOGIE

- 44** Controllo roditori, essenziale una buona formazione  
[di **Simone Finotti**]

ATTUALITÀ	<b>5</b>	CARNET	<b>48</b>
AFFARI E CARRIERE	<b>47</b>	ORIZZONTI	<b>49</b>

**Oliè ESSENZA**

FORMULATO SUPERCONCENTRATO

**4 IN 1**

PROFUMA  
DESODORIZZA  
DETERGE  
SPOLVERA

Ambienti e Superfici

Disponibile in **24** inimitabili fragranze

www.rubinochem.it

MADE IN ITALY

Rubino Chem THE SPECIALTY COMPANY

Via Vigili del Fuoco Caduti in Servizio, 14/s  
70026 Modugno (BA) - Italy  
Tel. +39.080.5035348 - Fax +39.080.5008545  
www.rubinochem.it - info@rubinochem.it

GSA il giornale dei servizi ambientali è un mensile inviato tutti i numeri agli abbonati e ai rivenditori del settore. Con sei numeri all'anno raggiunge imprese di pulizia e disinfestazione (gennaio-marzo maggio-giugno-agosto-novembre), con due numeri hotel e società di catering (febbraio-ottobre), aziende sanitarie e comunità (aprile-settembre), industria e grande distribuzione (luglio-dicembre).

Testata volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al Regolamento CSST Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica  
Certificazione B2B - Per il periodo 1/1/2016-31/12/2016  
Periodicità: MENSILE - Tiratura media: 5.517 - Diffusione media: 5.364  
Certificato CSST n. 2016-2592 del 2/3/2017 - Società di Revisione: METODO srl

"Ai sensi dell'articolo 2 comma 2 del Codice di deontologia relativo al trattamento dei dati personali nell'esercizio dell'attività giornalistica, si rende nota l'esistenza di una banca-dati personali di uso redazionale presso la sede di Via Alfonso Corti, 28 - Milano. Gli interessati potranno rivolgersi al responsabile del trattamento dei dati sig.ra Barbara Amoruso presso la sede di Milano, Via Alfonso Corti, 28 per esercitare i diritti previsti dal D. Lgs 196/2003"



ASSOCIATO A:  
**A.N.E.S.**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA



© Copyright EDICOM srl - Milano

Direzione, Amministrazione, Redazione e Pubblicità:  
**EDICOM srl**  
Sede legale: Via Zavanasco, 2  
20084 Lacchiarella (MI)  
Sede operativa:  
Via Alfonso Corti, 28  
20133 Milano  
Tel 02/70633694 - 70602106  
Fax 02/70633429  
info@gsanews.it - www.gsanews.it  
Direttore Responsabile:  
**GIOVANNA SERRANO**  
Redazione:  
**SIMONE FINOTTI,**  
**ANTONIA RISI**  
Segreteria:  
**BARBARA AMORUSO**  
Diffusione:  
**GIOVANNI MASTRAPASQUA**  
Sviluppo e pubblicità:  
**GIANCARLO GIAMBELLI,**  
**ANDREA LUCOTTI,**  
**MARCO VESCHETTI**

Progetto grafico:  
**AFIDAMP COMUNICAZIONE**  
Composizione, grafica e impaginazione:  
**STUDIO GOMEZ**  
Copia 2,58 Euro  
Fotolito e stampa:  
**STUDIO GOMEZ - COLOGNO MONZESE (MI)**  
**VELAWEB - BINASCO (MI)**

Autorizzazione del Tribunale di Milano n° 633 del 19/10/1996. La pubblicità non supera il 50% del numero delle pagine di ciascun fascicolo della rivista. La Casa editrice declina ogni responsabilità per possibili errori ed omissioni, nonché per eventuali danni risultanti dall'uso dell'informazione contenuta nella rivista. Le opinioni espresse dagli autori negli articoli non impegnano la direzione della rivista. Parimenti la responsabilità del contenuto dei redazionali e dei messaggi pubblicitari è dei singoli.

ISSN 1973-5324  
Abbonamenti:  
**ITALIA ANNUO EURO 70**  
**EUROPA E PAESI EXTRA EUROPEI EURO 130**  
C.C.P. 38498200

Una scelta quotidiana che  
determina il futuro del nostro pianeta



[www.arcochimica.it](http://www.arcochimica.it)

Ogni giorno i nostri ricercatori compiono scelte responsabili e coerenti per sviluppare soluzioni altamente tecnologiche a basso impatto ambientale. Vieni a trovarci **in fiera a Verona dal 23 al 25 Maggio 2017 - Pad. 2 - Stand E7/1**



CHEMICAL GROUP



# ISC, un approccio collaborativo per le Grandi Stazioni italiane



La pulizia di stazioni e aeroporti è una sfida difficile: grandi spazi, alta densità e transito di persone, apertura 24/24h, effetti sull'immagine di un'intera città. Stiamo parlando del primo biglietto da visita di un luogo, nonché uno dei principali elementi di valutazione della qualità del servizio di trasporto da parte di chi viaggia. E quando le stazioni sono 14 e sono le più grandi d'Italia, come metratura e numero di passeggeri giornalieri, il discorso si fa molto complesso. Ognuna ha le sue caratteristiche, la sua storia e se non si è capaci di individuare ogni specifica necessità, il rischio è di sbagliare il progetto e produrre sprechi, inefficienze e scarsi risultati.

## Oltre 180 macchine

Dopo 2 anni di incontri, sopralluoghi, analisi tecniche e confronti con gli operatori, la ISC sta consegnando oltre 180 macchine tra lavasciuga, spazzatrici e combinate per pulire le più importanti stazioni italiane. Si tratta di macchine Tennant, il top di gamma della macchine per la pulizia professionale, che rispondono a due criteri risultati determinanti nella selezione: basso impatto ambientale e massima produttività.

## Basso impatto ambientale

Il basso impatto ambientale è possibile grazie alla tecnologia ec-H2O NanoClean™, di cui sono equipaggiate tutte le lavasciuga, che per-

mette di convertire elettricamente l'acqua in una soluzione innovativa contenente milioni di nanobolle che puliscono in modo efficace senza detersivi chimici, risparmiando fino al 70% di acqua rispetto alle lavasciuga tradizionali, sia nell'utilizzo che nello smaltimento. L'analisi sull'impatto ambientale effettuata da Ecoform™ parla di benefici significativi per la salute umana, per la qualità dell'atmosfera e per la protezione dell'ecosistema acquatico, poiché riduce drasticamente la presenza di ben 7 categorie di inquinanti, tra cui CO<sub>2</sub> (-80%) e smog (-83%).

## Elevata produttività

La produttività e l'efficienza, oltre che dalle caratteristiche tecniche delle macchine, sono garantite dal sistema IRIS, l'internet delle cose di Tennant che rivoluziona il mondo del cleaning. Con IRIS è possibile raggiungere l'efficienza e ottimizzare i costi, perché fornisce tutte le informazioni necessarie alla corretta gestione delle macchine della pulizia, dai dati di utilizzo, alle performance ottimali, alle necessità di intervento, senza contare l'aspetto di manutenzione preventiva possibile solo confrontando una grande mole di dati, cosa che IRIS permette di fare, dal momento che, solo in Italia, sta già osservando centinaia di macchine.

## La collaborazione con le imprese

“L'aspetto tecnologico ed innovativo delle macchine e la piena compatibilità con i CAM ci ha messo nelle condizioni di poter essere la soluzione ideale –dice Stefano Grosso– ma la vera chiave del successo è stata la profonda collaborazione con le imprese di servizi che ci hanno consentito di consigliarle nelle varie fasi e ci hanno dato fiducia nell'implementazione di una commessa così importante”. L'approccio collaborativo di ISC è stato vincente perché gli specialisti di ISC sono

interventati in tutta la filiera della commessa. In fase di gara, identificando i benefici sostanziali richiesti dal committente e proponendo le soluzioni ideali a rispondere alle specifiche esigenze e selezionando e producendo l'ideale documentazione di supporto. E' seguita la fase di analisi dei siti, in cui sono state verificate posizione e tipologia di tutte le aree da pulire, considerando materiali, spazi di passaggio, eventuali ostacoli e problematiche di posizionamento della flotta. Infine, con poche settimane di preavviso, ISC ha gestito in maniera fluida la consegna e l'installazione delle macchine, per essere presente in forza il giorno della partenza per garantire un setup ottimale volto ad ottenere la massima efficienza dell'appalto.

## Un prezioso contributo tecnico e operativo

Conclude Grosso: “ISC oggi è in grado di dare un contributo tecnico ed operativo fatto di analisi di fattibilità, supporto nella redazione delle gare, selezione dei corretti macchinari, test e dimostrazioni pratiche, verifica e controllo di ogni singola macchina prima della consegna, affiancamento e formazione all'avvio dei lavori, manutenzione ed assistenza. Tutte attività che rappresentano un valore aggiunto per le imprese”.

[[www.iscrl.com](http://www.iscrl.com)]



# Ghibli & Wirbel: dal successo di Pulire ai nuovi investimenti



8  
GSA  
AGOSTO  
2017

Il momento più importante dell'anno per Ghibli & Wirbel? Il Sales Director dell'azienda **Luca Pedrotti** non ha alcun dubbio: "La nostra presenza a Pulire 2017, con uno stand mai visto prima di 660 metri quadrati, è il segno più tangibile del cambio di marcia che abbiamo voluto imprimere all'azienda. E la risposta del mercato ci ha confermato che la strada è quella

giusta". I visitatori sono rimasti molto colpiti dall'estrema cura del design e della comunicazione -essenziale ed elegante-, dall'area dedicata alle novità sul digitale e dall'importante area dimostrativa per i clienti e gli utilizzatori finali dei prodotti Ghibli & Wirbel.

## "Stand sempre pieno, clienti da tutto il mondo"

L'azienda, che si prepara a festeggiare il suo mezzo secolo di attività (fu fondata nel 1968) ha fatto un importante investimento e il mercato ha risposto alla grande: "Non mi ricordo, in tutti i tre giorni, un solo momento in cui il nostro stand non fosse pieno di clienti desiderosi di toccare con mano l'efficacia delle nostre soluzioni: dealer, commercianti e grosse imprese di distribuzione non solo italiani. Nel complesso abbiamo ricevuto visite per un buon 40% da paesi esteri. Non male, se si considera che l'export è una voce importantissima del fatturato Ghibli & Wirbel, che commercia in 150 paesi del mondo. Per non parlare dei clienti, provenienti da tutti i settori: dalle imprese all'horeca alla grande distribuzione, industria e comunità. La gamma Ghibli & Wirbel è talmente completa da incontrare le esigenze di una clientela trasversale, che viene raggiunta attraverso una rete distributiva capillare e professionale: "Abbiamo sempre creduto molto nella nostra rete commerciale -dice Pedrotti- e nel futuro vogliamo puntare ancora di più sui nostri dealer, sulla loro formazione e sviluppo".

## Anni di importanti cambiamenti

Negli ultimi anni l'azienda ha vissuto importanti cambiamenti, fra la creazione del nuovo marchio, Ghibli & Wirbel, l'importante ampliamento della gamma prodotti e il nuovo management guidato dal **Dott. Giuseppe Riello**: "E' cambiato molto dal punto di vista dell'organizzazione, abbiamo trovato un buon assetto. Il mercato ha apprezzato l'impegno del management, abbiamo esplorato e trovato nuovi canali di vendita e ora, come si è visto a Pulire, siamo in grado di mettere a frutto gli importanti risultati ottenuti focalizzandoci sia sulla comunicazione che in ricerca e sviluppo di nuovi prodotti".

## Le novità presentate a Pulire

Appunto. A Verona c'erano tutte le novità di gamma al gran completo: la famiglia "Simply" di lavasciuga "SM/SD", pensate appositamente per l'utilizzo quotidiano, dal design innovativo e funzionale, in grado di garantire massima ergonomia e comfort. Caratteristiche e dotazioni tecniche all'avanguardia (45 litri di capacità, fino a tre ore di autonomia, il pannello comandi pratico ed intuitivo) rendono queste macchine un importante punto di riferimento nel settore. Molto apprezzata anche la tecnologia Hybrid, che associa l'alimentazione elettrica a quella a batteria e in grado di garantire la più elevata autonomia di lavoro grazie all'impiego delle batterie al litio.

## Monospazzole

Sul versante monospazzole, si segnala la orbitale O 143 U 11. Innovativa e multifunzionale, rende facile e veloce il lavoro su ogni tipo di superficie ed è ideale soprattutto per trattamenti lunghi e gravosi, anche per operatori poco esperti. Adatta per trattamenti come lucidatura, deceratura, cristallizzazione e microlevigatura, è eccellente anche per la pulizia di superfici delicate come moquette e tappeti. La monospazzola compatta C 143 L 08, invece, rappresenta il connubio ideale tra potenza e prestazioni per ogni operazione:

lavaggio, deceratura, spray cleaning, lucidatura e shampooatura. Le dimensioni ed il peso contenuti la rendono ideale per i lavori che richiedono apparecchi altamente professionali e contemporaneamente leggeri e di facile utilizzo. E oltre ai prodotti, chi ha visitato lo stand ha avuto modo di apprezzare la nuova linea DRO-NI, una serie completa di dischi pensata per i trattamenti specifici delle superfici. Diversi modelli, esclusivi e non disponibili sul mercato perché progettati su nostro disegno, in grado di garantire l'estrema versatilità e, al contempo, le migliori performance d'utilizzo, creando un vero e proprio sistema in abbinamento alla macchina adatta al trattamento stesso.

## E naturalmente... aspiratori!

Non potevano certo mancare gli aspiratori: fra gli industriali, si segnala la nuova gamma di aspiratori certificati ATEX (linea Power InDust AX) ed altri monofase e trifase che hanno ottenuto la certificazione in classe M ed H. E non è tutto: fra i piccoli, l'ultima versione del modello dry compatto, AS 5 EVO, si caratterizza per efficienza e risparmio energetico in classe A!

## Un nuovo sito dinamico, completo e fruibile

E non va dimenticato nemmeno l'investimento sul digitale: "Il digitale è un nostro punto di forza: a tale proposito, stiamo ultimando il nostro nuovo sito internet, dinamico, con un'area clienti tutta rinnovata a forte orientamento B2B: da ogni tipo di device clienti e distributori potranno gestire gli ordini, richiedere ricambi e accessori, visualizzare gli esplosi, accedere a tutta la documentazione tecnica e commerciale e moltissime altre funzioni di grande utilità". E in futuro: "Abbiamo già in programma ulteriori sviluppi in prodotti distintivi e innovativi, all'insegna di qualità, efficienza e servizio, e su training e formazione dei distributori".

[[www.ghibliwirbel.com](http://www.ghibliwirbel.com)]



# Olez essenza, il nuovo arrivato nella famiglia Rubino Chem!



Fiocco azzurro in casa Rubino Chem! Olez Essenza è il nuovo arrivato nell'ormai grande famiglia Rubino Chem. E' un prodotto superevoluto, disponibile in ben sette fragranze: Hatysa (speziata-incenso), Al nair (speziata-pepe nero), Diadema (speziata-cereali), Electra (legnosa -sandalò), Rex (fiorita-eliotropio), Saiph (fiorita-giglio), Thabit (legnosa-legno di oud). La sua missione? Rendere la pulizia più semplice e a prova di sporco e odori. Vediamo insieme cosa rende unico questo detergente!

## Rimozione dello sporco

Innanzitutto la grande capacità di rimozione dello sporco: il prodotto è in grado di rimuovere lo sporco dalle superfici ed in particolare il grasso e le impurità invisibili. Garantisce infatti una rimozione efficace degli odori regalando piacevoli fragranze ad alta persistenza nei nostri ambienti preferiti. Senza contare convenienza e risparmio: il prodotto infatti unisce l'efficacia contro sporco e odori alla convenienza. Bastano pochi spruzzi per avere tutto il suo potere pulente e profumante, senza necessità di risciacquo e senza lasciare aloni.

## Caratteristiche del prodotto

Il formulato è supercontrato a pH neutro multifunzione. Specifico per la profumazione, la desodorizzazione, la detersione e la spolveratura di ambienti e superfici, è da utilizzare quotidianamente. Grazie alla sua formula efficace ma allo stesso tempo delicata può essere utilizzato su qualsiasi superficie lavabile. Inoltre è antistatico, traspirante, antisdrucchiolo.

## Le qualità degli oli essenziali e il ruolo dei tensioattivi

Composto da oli essenziali e tensioattivi, il prodotto garantisce alta efficacia pulente e sanitizzante. Gli oli essenziali sono sostanze concentrate con effetti antisettici (cioè contrastano il ripopolamento dei microbi permettendo di avere superfici veramente pulite) e antibatterici; i tensioattivi, dal canto loro, assicurano l'azione detergente tramite due azioni effettuate in contatto con l'acqua e con la superficie: azione emulsionante e azione adesiva. Queste caratteristiche donano al prodotto la capacità di pulire qualsiasi tipo di sporco, inclusi quelli ostinati.

## Packaging innovativo

Da non sottovalutare l'importanza del packaging innovativo. Spiega il CEO dell'azienda, **Luigi Rubino**: "La confezione deve essere innovativa, appealing e deve comunicare la value proposition dell'offerta, così che il consumatore possa immediatamente afferrare il concept del prodotto". E continua: "Olez Essenza è nato per essere un prodotto internazionale. E' ormai fondamentale per noi il rapido riconoscimento della tipologia di appartenenza e del nostro marchio, non solo in Italia. Il processo di internazionalizzazione dei nostri prodotti continua, offrendo questa volta un prodotto versatile, che può essere impiegato sia dal professional che dal consumer".

## Deodora, deterge, desodorizza, spolvera

Ed ecco alcune indicazioni sulla modalità d'uso. Per deodorare gli ambienti nebulizzare tal quale nell'ambiente verso l'alto; spruzzare negli angoli, nel gettacarta, nella pattumiera, sui tappeti; è ideale negli umidifica-



9  
GSA  
AGOSTO  
2017

tori dei termosifoni e nei posacenere; si può utilizzare nei brucia-essenze e per ravvivare il pot-pourri; ricaricare i diffusori automatici per ambienti o per auto; versare pochi ml nella vaschetta o sul filtro delle aspirapolveri. Per lavare qualsiasi superficie: effettuare 1 o 2 spruzzate in un secchio di acqua da 5 litri, quindi procedere al lavaggio manuale delle superfici; versare una piccola quantità di

prodotto direttamente sulle superfici quindi stenderlo con un panno umido. Può essere aggiunto alla soluzione dei detersivi ed anche nelle vaschette delle lavasciuga, per aumentare la profumazione. Per eliminare rapidamente gli odori sgradevoli dagli ambienti:

nebulizzare e rapidamente elimina gli odori sgradevoli creati quando si frigge, quando nell'ambiente c'è puzza di fumo, in abitazioni dove ci sono animali, nei bagni pubblici; versare qualche goccia direttamente negli scarichi dei lavabi e delle docce; nebulizzare direttamente nella tazza W.C. Per spolverare e diradare la polvere dalle superfici con azione antistatica: inumidire un panno di cotone e passarlo sulle superfici; per pavimenti e grandi superfici spruzzare direttamente sulla scopa a frange o sul panno/mop quindi procedere alla spolveratura.

[[www.rubinochem.it](http://www.rubinochem.it)]



# Sorma: il mercato della distribuzione richiede veri partner d'impresa

La fiera Pulire di Verona da sempre rappresenta un'ottima occasione per fare il punto sul mercato del cleaning grazie al numero elevato di operatori presenti e agli interessanti convegni che vi si svolgono.

## Nuovi scenari del mercato

E' il caso della fotografia annuale sul mercato della distribuzione del cleaning professionale in Italia, curata da AfidampCom, dai cui numeri emerge un'analisi abbastanza reale dello stato delle cose: la distribuzione in Italia è presidiata per il 52% da imprese con un fatturato inferiore al milione di euro ed una quota di mercato del 15,8%, mentre le aziende con un fatturato superiore ai 2,5 milioni di euro sono il 24,2% e detengono una quota di mercato del 62,3%. Questa "polarizzazione" emerge ancora più chiaramente se analizziamo il numero di dipendenti: quasi la metà delle imprese ha meno di 5 dipendenti, mentre solo il 10% supera quota 20 dipendenti.

## La trasformazione della distribuzione

Stiamo quindi assistendo ad una profonda trasformazione della distribuzione, considerata da sempre e a ragione vero anello di congiunzione tra fabbricanti e mercato, ma destinata ad evolversi verso nuovi modelli organizzativi. Infatti il dato su dimensione e fatturato deve far riflettere soprattutto gli operatori più piccoli, in balia di richieste sempre più articolate e confuse, dove la fase di progettazione e costruzione dell'offerta per una gara d'appalto vale quanto, se non di più, i prodotti o i macchinari stessi. In un mercato del cleaning ripartito tra horeca (25,4%) e imprese di pulizia (21,3%), seguiti a ruota dall'industria (16,8%), sanità (ospedali, cliniche e case di cura con l'8,3%) e dagli enti pubblici (8,3%), in cui il chimico (34,9%) e il consumabile (21%) rappresentano i prodotti anco-



ra più richiesti, il servizio diventa un fattore imprescindibile. E per un piccolo distributore poter garantire il controllo e il rispetto delle procedure incluse nella gara d'appalto durante lo svolgimento pratico del lavoro, garantire la perfetta formazione degli operatori in cantiere e la loro stabilità (limitando il turnover) rappresenta un onere difficile da sostenere, soprattutto da soli e per periodi prolungati.

## Il ruolo-chiave di Sorma

Poter contare oggi su un partner d'impresa capace di gestire direttamente queste problematiche in virtù dell'esperienza e del know how acquisiti negli anni, con cui lavorare fianco a fianco dalla fase di progettazione fino all'erogazione, può fare la differenza. Sorma spesso si interfaccia con la clientela, sia essa l'impresa di pulizie o il distributore sul territorio, con un approccio di proficua collaborazione per la gestione della commessa, arrivando alla costruzione di una proposta economica in bundle che poggia su più elementi, ciascuno con una componente insostituibile ma il cui peso specifico varia da situazione a situazione: A) prodotti - B) macchinari - C) procedure - D) operatori.

## Un vero partner d'impresa

In ciascuna proposta si lavora per garantire: la qualità dei prodotti; le performance dei macchinari; le migliori pratiche sulle procedure; la formazione degli operatori. Solo così si crea un circolo virtuoso che determina il raggiungimento degli obiettivi della commessa nel rispetto degli standard richiesti e dei budget di spesa. La proposta commerciale non può e non deve limitarsi ad un mix di prodotti o macchinari con un prezzo ed uno sconto, ma deve inglobare know how, prestazioni, capacità e previsioni di successo. Magari guardando a nuove frontiere per qualificare l'offerta e distinguersi dai competitors: innovazione tecnologica; focus sui servizi a valore aggiunto (dalla formazione in pre-vendita al post-vendita; da una manutenzione programmata grazie alla connettività dei macchinari e all'analisi dei dati alla formazione costante degli addetti); nuove modalità di vendita in un mondo ancora troppo ancorato alla figura dell'agente (60% dei casi) e delle vendite dirette (41,5%) l'e-commerce (soprattutto in modalità B2B) rappresenta un'occasione da cogliere. In questo Sorma è e vuole essere un vero partner d'impresa.

[[www.sormaeurope.it](http://www.sormaeurope.it)]



# Le macchine lavastoviglie e l'igiene delle cucine... secondo Kemika



Il titolo di questa breve monografia è decisamente “pretestuoso” e non vuole avere alcuna pretesa di esaustività, considerando che su questi argomenti sono stati pubblicati numerose monografie, articoli e libri. In questa breve nota l'azienda Kemika, realtà di riferimento a livello nazionale nel settore della detergenza professionale, intende fornire ai lettori alcune informazioni di carattere pratico per evitare di incorrere nei problemi più comuni quando si parla di lavastoviglie.

## Problemi con le lavastoviglie? Ecco alcuni importanti accorgimenti

Capita non di rado, infatti, che gli addetti abbiano problemi con le macchine lavastoviglie. Ecco alcuni accorgimenti importanti, frutto della lunga esperienza di Kemika nel settore: innanzitutto inserire i piatti solo dopo aver-

li liberati dei residui grossolani e lasciati nel preammollo; quindi il preammollo deve essere effettuato con soluzione detergente a bassa schiuma; controllare poi che i cestelli siano integri e che i sensori funzionino; controllare i termostati del bagno e del boiler di risciacquo. Importante chiedere al fornitore le temperature consigliate; controllare e pulire il filtrino dell'arrivo dell'acqua.

## Importante determinare i parametri

Non solo: è molto importante, avverte sempre Kemika, anche determinare i parametri dell'acqua di alimento quali durezza, pH e alcalinità per la scelta del detergente e del brillantante. Fare riferimento al tecnico del fornitore per la gestione dei dosaggi. Controllare periodicamente il valore del pH del bagno di lavaggio che sia conforme ai valori indicati dal fornitore per le macchine monovasca e analogamente per le varie vasche nel caso di macchine multivasca. Ma non è tutto: attenzione al pentolame in alluminio. Usare possibilmente una lavastoviglie specifica. In ogni caso utilizzare un prodotto specifico per l'alluminio. I normali prodotti a base di soda o di potassa anneriscono e danneggiano l'alluminio.

## Altri consigli... dall'esperienza Kemika!

E ancora: possibilmente non lavare nelle lavastoviglie il materiale in melamina. Vi sono studi sul possibile rilascio di sostanze tossiche. Lavare a temperature inferiori a 50°C. Non lavare in macchina lavastoviglie le porcellane con decorazioni “on glaze” in rilievo che sono sensibili ai lavaggi alcalini. Effettuare il lavaggio manuale. Le posate e i vassoi in argento possono annerire in lavastoviglie in presenza di cibi contenenti solfuri (uova, maionese, senape ecc.). Effettuare il lavaggio manuale.



## L'igiene nelle cucine

Prima di tutto, però, non bisogna dimenticare mai che la pulizia e la disinfezione delle superfici delle cucine risultano indispensabili per il corretto mantenimento degli alimenti. Il grafico qui sopra mostra la relazione tra numero di UFC (Unità Formanti Colonie) per cm² presenti in una superficie a contatto con l'alimento e la velocità di sviluppo del deterioramento dello stesso.

## I controlli microbiologici

Interessanti studi effettuati dalla Kemika, e messi a confronto con altri studi pubblicati, forniscono indicazioni sui valori di sicurezza o di accettabilità delle UFC a 37°C sulle superfici nelle cucine e nell'industria alimentare.

[[www.kemikagroup.com](http://www.kemikagroup.com)]



PIASTRE “Petrifilm” per sistema HACCP					
CONTA MICROBICA TOTALE UFC					
Situazione durante il lavoro			Situazione dopo la disinfezione		
UFC/cm²	UFC/plastra		UFC/cm²	UFC/plastra	
max 5	max 100	contaminazione accettabile	max 1	max 20	disinfezione ottima
max 25	max 500	contaminazione non accettabile	max 5	max 100	disinfezione buona
>50	> 1000	contaminazione alta procedere alla disinfezione	>10	> 200	disinfezione non accettabile

Qualsiasi sia la tua esigenza di pulizia TOR43 è la soluzione:  
adatta a qualsiasi lavorazione, comoda per qualsiasi operatore

TOR43 è una monospazzola molto versatile nelle applicazioni e quindi adatta a diverse tipologie di ambiente. Il movimento roto-orbitale amplifica la resa, permettendo di ottenere eccellenti risultati in minor tempo su qualsiasi tipo di pavimentazione, anche le più delicate come marmo, pietra, gres, cotto, cemento, legno e parquet. È disponibile con un'ampia gamma di accessori che permettono di eseguire trattamenti di lavaggio pesante, deceratura, cristallizzazione, lucidatura e microlevigatura. Con una sola macchina sarà possibile eseguire applicazioni che, con le monospazzole tradizionali, richiederebbero l'utilizzo di un modello specifico.

- Indicata per trattamenti impegnativi
- Il movimento orbitale amplifica la resa di lavoro rispetto ad una monospazzola tradizionale
- Assicura un notevole risparmio in quanto l'acqua viene costantemente tenuta all'interno dell'area del disco dal movimento orbitale e non viene dispersa
- Una vasta gamma di pad e accessori permette di equipaggiare TOR43 secondo il tipo di trattamento che si desidera eseguire



TOR43



Monospazzole tradizionali

TOR43 lavora sempre in piano, con tutta la superficie del disco a contatto con il pavimento, anche quando è irregolare.



TAPPETI



PARQUET



CEMENTO



MARMO



Your Better Choice

TMB srl - Via Cà Nova Zampieri, 5 - 37057 San Giovanni Lupatoto (VR) Italy - Tel. +39 045 8774299 - Fax +39 045 8774245

[www.tmbvacuum.com](http://www.tmbvacuum.com)



#### TERZA PAGINA

PULIZIE E DIGITALE **15**  
BEST VALUE NEI SERVIZI DI PULIZIA  
PROGETTO AFIDAMP  
LETTURE  
ANNIVERSARI

#### GESTIONE

SDAPA PULIZIA **28**  
DATI MERCATO AFIDAMP  
REGOLAMENTO CLP  
FORMAZIONE EU

#### SCENARI

PROGETTO LEGAQUAL2DO **38**  
CMS 2017

#### TECNOLOGIE

CONTROLLO RODENTICIDI **44**

# GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

## Wet&Wo®

KITCHEN  
Detergente Igienizzante

Una nuova igiene  
a portata di mano.





**iris**<sup>®</sup>  
FLEET MANAGER

# L'internet delle cose che rivoluziona il mondo del cleaning



**AVVISA.** Per farti intervenire immediatamente sulle criticità della flotta



**MONITORA.** Per farti ottimizzare la disposizione della flotta e ridurre i costi di gestione



**MISURA.** Per farti prendere decisioni in base alle tendenze e alle medie di utilizzo

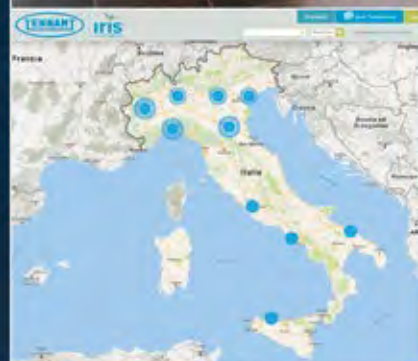


**CONFRONTA.** Per farti valutare le performance di ogni sito ed aumentarne la produttività

Oltre 150 macchine monitorate in Italia



TENNANT



## GLI SPECIALISTI DELLE MACCHINE PER LA PULIZIA

Richiedi una dimostrazione gratuita  
per raggiungere l'efficienza e ottimizzare i costi  
800.128.048 - [www.iscsrl.com](http://www.iscsrl.com)





dittivo (“non pulire domani il piazzale perché pioverà” ...). Sono i sensori che renderanno possibile il *Connected & Precision Cleaning*.

In secondo luogo **i dati**, che saranno (e in alcuni settori già lo sono) uno dei fattori chiave per la competizione del futuro. Infatti già si parla di rivoluzione dei big data. La loro importanza deriva dal loro aiuto nel comprendere le dinamiche di business e decidere in modo appropriato. Nello specifico anche per i dati vi sono le tre dimensioni temporali, che permettono di:

- capire meglio quel che è successo in passato, evitando di ripetere gli errori commessi;
- comprendere le caratteristiche del contesto presente e prendere decisioni “informate”;
- prevedere l’andamento futuro di eventi o fenomeni ancora in corso o anticipare un futuro che già inizia a manifestarsi.

Infine la **stampa 3D**, una delle tecnologie che ha dato avvio alla cosiddetta quarta rivoluzione industriale (o Industria 4.0). L’area più interessante sarà la “produzione” in loco di accessori e pezzi di ricambio. I produttori di macchine dovranno gradualmente trasformarsi – almeno in questo ambito – e tenderanno non più a produrre e consegnare *spare part* ma a concedere

l’opportunità di produrre a terzi (forrendo anche i relativi schemi digitali); attività più simile a un titolare di diritti e gestore di royalties che non a una fabbrica integrata con una sistema logistico. Sembrano temi lontani, applicazioni futuribili, ma la loro avanzata è inarrestabile, spinta anche dal facile utilizzo e dai costi relativamente contenuti. Soffermiamoci ora un poco di più nel presente: due temi sono di particolare attualità e urgenza: l’eCommerce e i sistemi evoluti di logistica. Continua ad essere molto limitato il numero di imprese (produttori e distributori) della filiera della pulizia professionale che vendono online nonostante i positivi trend dell’eCommerce anche nel B2B, le interessanti sperimentazioni di alcuni player della filiera e di grandi attori generalisti del B2C, come Amazon, che punta al mercato dell’eCommerce B2B (Amazon Business lanciata ad aprile 2015) sfruttando effetti di rete con il B2C e l’abilità acquisita nel gestire aspetti logistici con l’obiettivo di semplificare i processi operativi dei clienti business per la gestione dell’acquisto. Una delle priorità per rafforzare la filiera del pulire ed evitare l’ingresso di player multinazionali è la creazione di un *marketplace* dedicato ai professionisti del pulito – cogliendo i benefici

in termini di visibilità, economicità e qualità di questa tipologia di soluzione – con la finalità innanzitutto di aumentare il presidio commerciale verso professionisti della pulizia, attività commerciali ed utenti consumer evoluti che, ad oggi, si rivolgono all’offerta di prodotti non professionali della GDO e scelgono sulla base di criteri consumer. Ma anche con l’obiettivo di migliorare la qualità e rapidità del servizio offerto dai distributori ai piccoli e grandi clienti e di facilitare i processi operativi di gestione delle vendite. Per quanto riguarda la logistica, invece, è noto che essa incide significativamente sulla struttura dei costi dei distributori ed oggi, per via di un non adeguato utilizzo di sistemi informativi e ripensamento dei processi, rischia di non essere allineata ai bisogni della grande clientela ma anche alla crescente ottimizzazione di processi informativi, di acquisto e logistici spinta dagli operatori dell’eCommerce (prevalentemente B2C) e all’aumentato potere di tutti i segmenti di clientela – legato alla facilità di reperire informazioni, comparare prodotti e trovare soluzioni alternative tramite il web – che ne riduce la disponibilità a tollerare inefficienze. Risulta allora sempre più vitale valutare modelli di logistica collaborativa in grado, tramite processo di coordinamento a forte componente digitale, di facilitare la collaborazione tra imprese, l’ottimizzazione degli spazi, della movimentazione merce e la messa a fattor comune di *overcapacity* (anche di terze parti) ampliando qualità ed affidabilità dei processi *demand e delivery plan* produttore-distributore e *delivery plan* distributore-cliente.

E il passato? Essendo passato non val la pena dedicarci troppo tempo. In quest’area vi sono le procedure di base, presenti sul mercato da moltissimi anni: parliamo del controllo di gestione, del *Customer Relationship Management*, della *Sales Force Automation*, della gestione della distinta base





## DECS AMBIENTE PLUS



dei prodotti ... un lungo elenco di soluzioni “off-the-shelf” i cui benefici sono ormai facilmente misurabili e raramente non ottenibili. Purtroppo molte aziende non si sono avvicinate neanche a queste soluzioni. Quando il mercato va bene il non averle usate si è tradotto in una rinuncia ad avere più utili o a generare risorse incrementali per fare più innovazione. Quando il mercato si complica la loro assenza aumenta la fragilità aziendale e il rischio di fallire; quando il mercato riparte riduce la capacità di cogliere tutti i frutti della ripartenza lasciandoli alle aziende “più attrezzate”. Un’ultima considerazione. Il digitale non contribuisce solo a rafforzare le singole imprese ma anche le filiere ... migliorandone il contesto competitivo – *in primis* le infrastrutture – in cui le aziende del settore pulizie operano e opereranno. Uno dei grandi capitoli dell’attuale politica economica (sia a livello europeo che nazionale) è infatti relativo allo sviluppo di contesti (infrastrutture, norme, competenze disponibili, sistemi di incentivo ...) che facilitino la crescita e la competizione «fair» delle aziende che vi operano.

### Che fare?

La sfida del digitale non è dunque solo tecnologica ma soprattutto culturale e imprenditoriale. Vi so-

no in particolare tre temi urgenti e prioritari che richiedono un’assunzione in carico direttamente da parte del capo azienda (sia esso l’imprenditore o l’amministratore delegato):

- **irrobustire la cultura digitale (e la visione del futuro) delle figure apicali delle imprese** (imprenditori e top manager) per anticipare i cambiamenti e prepararsi ai nuovi scenari competitivi cogliendo al meglio i benefici della rivoluzione digitale;
- **concentrarsi non solo sugli aspetti luccicanti del digitale, ma anche sulle sue (crescenti) dimensioni problematiche:** come ha osservato il filosofo e futurologo Paul Virilio: “La tecnologia crea innovazione ma – contemporaneamente – anche rischi e catastrofi: inventando la barca, l’uomo ha inventato il naufragio, e scoprendo il fuoco ha assunto il rischio di provocare incendi mortali”;
- **incominciare a sperimentare soluzioni innovative per farsi un punto di vista diretto e personale** sul digitale, le sue potenzialità e i suoi pre-requisiti ... questa comprensione non è delegabile a nessun fornitore o collaboratore e deve essere fatta direttamente dai capi azienda.

\*[Fondatore e presidente KANSO, Consulenza e comunicazione strategica]



## Detergente disinfettante a base di cloro elettrolitico

- PMC • Disinfetta e pulisce • Ampio spettro di azione

Disinfettante ad azione ossidante, a base di cloro attivo elettrolitico, adatto a mantenere l’igiene e la pulizia anche in ambienti critici ad alto rischio di contaminazione

Presidio Medico-Chirurgico Reg. n 18508 del Ministero della Salute

# “selezionare il miglior valore” nei servizi di pulizia: una guida dall'europa

di Simone Finotti

Feni e Uni Europa hanno messo a punto la guida “Selecting best value”, per le amministrazioni pubbliche e le realtà private che aggiudicano contratti per servizi di pulizia. Si parte dal concetto di miglior valore per arrivare a come selezionare i fornitori che lo offrono davvero. Uno strumento utile per i committenti ma anche per le imprese che vogliono lavorare nel modo migliore, offrendo un reale valore aggiunto.



il criterio è estensibile anche al mercato privato che, se in molti casi è più avanzato rispetto al pubblico (si pensi a tutta la branca delle pulizie tecniche e specializzate), spesso si lascia sedurre dai miraggi di risparmio immediato. Ma cosa significa, nel concreto, “selezionare il miglior valore”? In effetti, a ben guardare, non c'è ancora molta chiarezza in materia. E qui entra in scena la nuova guida “Selecting best value”, sviluppata da Feni (Federazione europea delle imprese di pulizia) e da Uni Europa, con il sostegno finanziario della Commissione europea. Essendo stata elaborata di concerto con le parti sociali europee dell'industria dei servizi di pulizia, offre un approccio unico alla selezione del miglior valore, valorizzando l'esperienza del settore dei servizi di pulizia. Proprio per il progetto è stato creato l'apposito sito web [www.cleaningbestvalue.eu](http://www.cleaningbestvalue.eu), dove si trovano ulteriori informazioni sulle parti sociali, un chiarissimo video esplicativo e le differenti versioni linguistiche della guida. Presupposto della guida è il fatto che l'erogatore di servizi di pulizia debba essere considerato, a tutti gli effetti, un partner nel processo dei servizi di fornitura.

## Cos'è il “miglior valore”?

Il documento, che ha come obiettivo principale quello di assistere il committente, pubblico come privato, nella procedura di appalto sottolineando i vantaggi nello scegliere servizi di qualità, consta di una cinquantina di pagine divise in 4 sezioni: dopo una sintesi del progetto, un interessante punto sul contributo delle imprese del settore all'economia europea e un'introdu-

La gara d'appalto, non ci stancheremo mai di ripeterlo, è una procedura complessa che non si limita soltanto alla fase di aggiudicazione. Altrettanto importanti sono il prima e il dopo, vale a dire la predisposizione della gara stessa e la fase di esecuzione e controllo.

## Concentriamoci sul “prima”

Ora, se ci concentriamo sul prima ci rendiamo immediatamente conto che non sempre le gare sono predisposte in modo tale da permettere all'amministrazione aggiudicante di ottenere davvero ciò che cerca, vale a dire la razionalizzazione della spesa accompagnata (e questo è essenziale) da una reale qualità del servizio e affidabilità dell'appaltatore. E così finisce, inevitabilmente, che tutto si schiaccia sul criterio del prezzo, ovviamente a discapito della qualità del servizio. E, in ultima analisi del valore degli edifici che vengono puliti e mantenuti male, e della qualità della vita di chi

ci vive, soggiorna o lavora. Il prezzo, infatti, viene erroneamente ritenuto da molti l'unico criterio realmente oggettivo. Ma siamo sicuri che sia proprio così? E siamo certi che, alla fine, il risparmio immediato non si traduca in un dispendio molto più cospicuo in seguito? La prima cosa da fare è conoscere, sapere con certezza, dotarsi dei giusti parametri di valutazione. Insomma, per ottenere il meglio da una gara bisogna innanzitutto prepararla bene, con la massima consapevolezza del territorio in cui ci si muove.

## L'impresa dev'essere un partner

Si parla tanto di offerta economicamente più vantaggiosa e formule che non considerino soltanto l'elemento prezzo: anche l'Europa, con le Direttive del 2014 recepite in Italia dal Codice 50/16, ci ha imposto di adottare questo criterio (ineludibile per i servizi ad alta intensità di manodopera); e



zione esplicativa, si entra nel vivo con la prima sezione, che risponde a una domanda: “Perché scegliere il miglior valore?”. La sezione, in pratica, funge da introduzione al concetto di miglior valore, spiegandone l'importanza per il committente. Con il concetto di miglior valore si vuole definire un sistema in base al quale classificare e ponderare, rispetto al prezzo, i vari elementi riguardanti la qualità del servizio, al fine di valutare l'offerta che risponde al meglio alle preferenze ed esigenze specifiche del committente, e che rappresenta quindi, l'offerta economicamente più vantaggiosa. La presente sezione delinea anche i rischi per il committente che opta per un fornitore privato di servizi di pulizia di bassa qualità; una decisione che è quasi sempre sinonimo di scelta del prezzo più basso. Purtroppo, aggiungiamo noi.

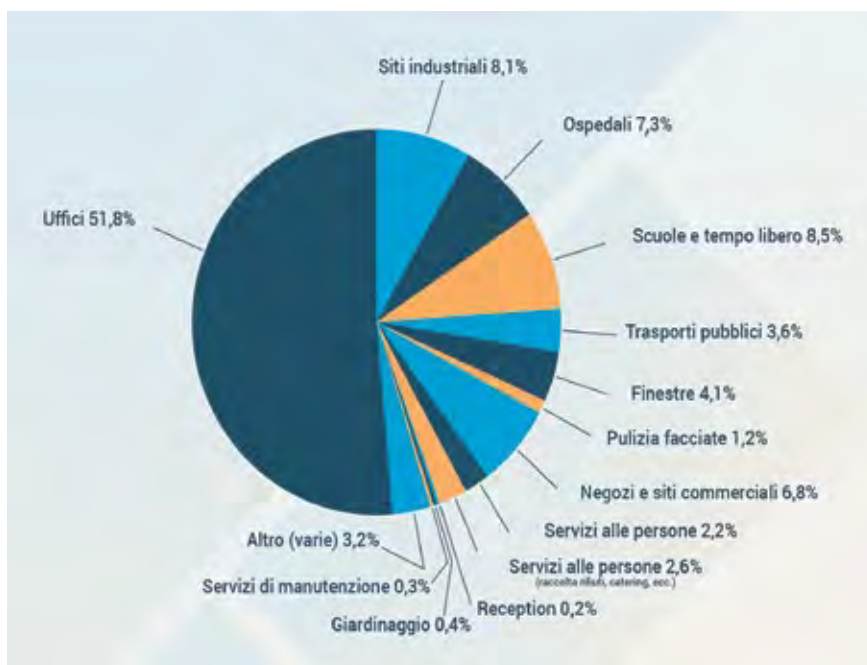
### Le leggi dell'Europa

La riflessione prosegue nella seconda parte, che ci aiuta a “Comprendere la legislazione europea in materia di appalti pubblici e le raccomandazioni delle parti sociali”. In particolare disposizioni generali, criteri di esclusione, criteri di selezione, criteri di aggiudicazione dell'appalto. L'Unione europea ha sviluppato un quadro legislativo completo in materia di appalti pubblici. Il principale strumento giuridico è la direttiva UE sugli appalti pubblici (2014/24/UE). La seconda sezione delinea le ultime procedure e norme UE in materia di appalti pubblici, di pertinenza del settore dei servizi di pulizia. Come spiegavamo, nella sezione vengono aggiunte anche le raccomandazioni su come utilizzare i criteri Meat (“Most economically advantageous tender”), rispettare i contratti collettivi, rifiutare i prezzi anormalmente bassi o evitare le opzioni elettroniche. Per migliorare la leggibilità della sezione, sono state separate le raccomandazioni dagli elementi che invece risultano giuridicamente vincolanti.



### Il cleaning davanti a un bivio: cosa accadrà dopo la Brexit?

La rivoluzione Brexit non lascia certo indifferente il settore delle pulizie/ servizi integrati/ multiservizi, che, come abbiamo visto, deve moltissimo, in termini di legislazione e raccomandazioni, all'Europa. Un quadro molto preciso l'ha tracciato alcuni mesi fa, proprio a Londra, il Direttore Generale Feni Andreas Lill, intervenendo al The Cleaning Show nella capitale britannica: “Il 75% delle legislazioni nazionali è ormai definito a livello europeo – precisa-. Ora che, come sappiamo, sono partiti i negoziati secondo l'art. 50 del Trattato dell'Unione, il Regno Unito ha davanti a sé due strade: accettare o non accettare i Regolamenti europei, anche per ciò che riguarda il nostro settore. Alcune conseguenze importanti potrebbero arrivare ad esempio sul versante del reclutamento del personale: secondo Eurostat, nel 2015, circa 3 milioni di cittadini europei vivevano in Uk, e oltre 1 milione di cittadini inglesi in Europa. Cosa accadrà a tutti i cittadini europei che ora vivono in Gran Bretagna? Si potrebbe verificare una carenza di personale, con conseguente investimento in tecnologia e formazione. Altre conseguenze importanti sarebbero quelle sul piano legislativo: fino ad oggi, il settore anche in Inghilterra era regolato da moltissime norme europee su sostanze e prodotti chimici, inquinamento, rifiuti, macchine, ecc. Fra gli esempi il noto “Reach, registration, evaluation, authorization and restriction of chemicals”, o le regole “Cpl” per l'etichettatura (labelling) dei prodotti chimici. O ancora, il regolamento Biocidi Bpr, la direttiva macchine, le etichette Eu Energy. In questo momento il Regno Unito sta ancora valutando se, e in che misura, continuare a seguire queste regole che potrebbero rivelarsi fondamentali anche da un punto di vista commerciale (è chiaro che l'Eu resterà il principale interlocutore per l'Uk). Due gli scenari possibili: se sarà uno yes, tutto resterà più semplice a livello di commercio, scambi, controlli e uniformità delle procedure. Se invece prevarrà il no, l'Inghilterra dovrà dotarsi di propri regolamenti, standard e leggi specifiche e potrebbero verificarsi problemi per l'export non solo in Europa, ma anche nel resto del mondo.



si di selezione e aggiudicazione degli appalti alle imprese di pulizia. Questa sezione, pertanto, illustra innanzitutto come applicare una corretta procedura di appalto e calcolare il costo effettivo di un servizio. Successivamente, descrive i criteri per valutare le capacità degli addetti alle pulizie e le condizioni di lavoro che l'impresa offre loro. Segue, infine, il quadro dei criteri di selezione di un'impresa che sia in grado di fornire una corretta gestione dei servizi di pulizia, nonché di utilizzare infrastrutture, come le attrezzature e i materiali per la pulizia, adatte alle strutture del committente, al fine di soddisfarne le aspettative.

20  
GSA  
AGOSTO  
2017

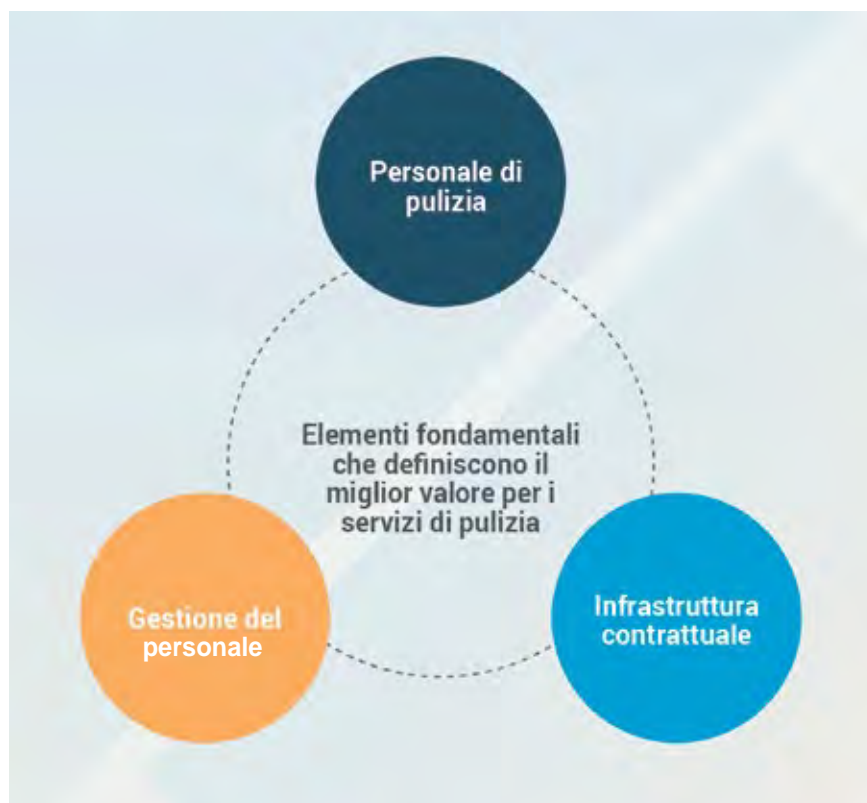
### Come realizzare il miglior valore

Cuore della guida è la parte 3, "Realizzare il miglior valore per i servizi di pulizia": ovvero come applicare una procedura di appalto, definire le esigenze, calcolare prezzi e costi, gestire contratto, personale, pianifica-

zione operativa e infrastruttura contrattuale. La qualità dei servizi di pulizia dipende principalmente da tre fattori: personale, dirigenza e attrezzature. La presente sezione intende assistere il committente nell'individuare i corretti criteri di qualità riguardanti i servizi di pulizia nelle fa-

### La valutazione: uno strumento interattivo

La parte 4, "Linee guida di valutazione e strumento interattivo", include uno strumento intuitivo destinato ad assistere il committente nel definire le sue esigenze in materia di servizi di pulizia. Lo strumento include un sistema di facile utilizzo per attribuire valori/punteggi ai vari criteri che assumono importanza per il committente. Inoltre, punta a fornire al committente la massima autonomia nel definire i criteri di qualità particolarmente importanti per la sua organizzazione e per i servizi privati di pulizia da eseguire. Segue una procedura in sei fasi: specificare i criteri di selezione, stabilire l'importanza relativa alla qualità rispetto al prezzo, misurare l'importanza attribuita alle varie categorie di criteri di pregio tecnico, misurare l'importanza relativa dei criteri specifici, annunciare nel bando di gara i criteri di selezione e assegnazione che verranno applicati, applicare il sistema di calcolo del punteggio per determinare chi presenta il miglior valore. L'eserciziaro posto nel retro include uno strumento pratico destinato ad assistere il committente nel definire le sue esigenze in materia di servizi di pulizia.





### Oltre all'aspetto tecnico, c'è anche quello sociale

Molto importante anche l'aspetto sociale: con questa guida, le parti sociali vogliono aiutare i lettori a capire il modo per includere e misurare la qualità e gli aspetti sociali nelle loro procedure di appalto. Mentre la qualità dei servizi di pulizia è determinata dal pregio tecnico e dalla capacità professionale, gli aspetti sociali includono il rispetto dei contratti collettivi e le buone condizioni di lavoro. Qualità e aspetti sociali rappresentano le due facce della stessa medaglia. Se questi due elementi non vengono presi in considerazione, la concorrenza sleale fra imprese e il dumping sociale dei dipendenti rischiano di diventare la regola. I servizi di pulizia sono ad alta intensità di manodopera, la quale, di fatto, rappresenta circa l'85% dei costi. Pertanto, le parti sociali sottolineano con forza il fatto che aggiudicare contratti esclusivamente in base a prezzi e costi porterà automaticamente a problemi di qualità e a pratiche scorrette.

### Facilità d'uso

La guida, in sintesi, contempla tutti gli aspetti dei bandi di gara riguardanti i servizi di pulizia per assicurare ai committenti la più completa autonomia di lavoro e, allo stesso tempo, permettere loro di approntare e gestire con la massima consapevolezza una gara per questa tipologia di servizi. In particolare, il documento definisce le esigenze del committente e delle sue strutture, nonché il modo in cui deve essere organizzato un servizio di qualità; elabora una procedura di appalto che contempli tali elementi di qualità; raffronta, grazie a uno strumento pratico sviluppato nel suo ambito, le offerte presentate nel bando di gara, valutandole rispetto ai criteri di qualità selezionati originariamente; analizza le offerte presentate usando i criteri di qualità selezionati e realizza la selezione dell'offer-

ta di massima qualità, fino alla sottoscrizione dell'appalto. Lo strumento include un sistema di facile utilizzo per attribuire valori/punteggi ai vari criteri che sono rilevanti per il committente. Già, ultima, ma non certo meno importante è la facilità d'uso:

la guida è facile da usare, con sezioni indipendenti le une dalle altre e sintesi iniziali che illustrano i contenuti di ogni sezione.

**VERMOP®**  
PROFESSIONAL CLEANING SYSTEMS

VERMOP DIGITAL è stato nominato per il Purus Award

PURUS  
INNOVATION AWARD  
CMS BERLIN  
NOVEMBRE 2017

Visitateci a CMS 2017: hall 4.2, stand 122!

# Sistema Scandic X

Il manico telescopico Scandic X è regolabile in modo ergonomico all'altezza di lavoro desiderata da 80 cm fino a 171 cm e per cui è ideale anche per le superfici in basso. L'impugnatura da sfera con rivestimento antiscivolo consente di lavorare senza gravare sulla schiena o sulle articolazioni del polso. L'innovativo sistema di raccordo X-Click è compatibile con gli attrezzi professionali di VERMOP e degli altri produttori principali. Il sistema viene integrato con il Toolbox Scandic X come nuova componente del carrello di pulizia Equipe ormai affermato. Il toolbox permette il trasporto a ingombro ridotto del manico Scandic X e degli attrezzi.

Ulteriori informazioni e consultazione troverete su [www.vermop.it](http://www.vermop.it) o Service-Line +39 02 45 70 60 93

# prosegue l'impegno di afidamp nella promozione della bellezza

di Giuseppe Fusto

Afidamp ha sostenuto il delizioso libro e dvd in cui Vittorio Sgarbi apre le porte della sua collezione, alloggiata per qualche tempo al piano nobile del rinascimentale Palazzo Massimo alle Colonne, a Roma, dove ha abitato per alcuni anni promuovendone il restauro. L'AD Afidamp Servizi D'Andrea: "Un bellissimo, emozionante progetto a cui Afidamp ha voluto partecipare, sulle tracce della bellezza". Sulla scia de "Il principio della carezza", uscito in edizione speciale da La nave di Teseo alcuni mesi fa.



tre due ore all'ultimo Forum Pulire sul genio trecentesco di **Giotto**, dunque, Sgarbi si affaccia di nuovo sul mondo del pulito, visto innanzitutto come presupposto culturale e atteggiamento spirituale, per un viaggio che parte dal Rinascimento maturo e ci sorprende rimbalzando tra le epoche e le temperie della storia dell'arte.

## Con Afidamp sulle tracce della "Bellezza"

Dopo "Il principio della carezza", il delizioso racconto-pièce di **Sergio Claudio Perroni** pubblicato in edizione speciale per Afidamp da La nave di

22  
GSA  
AGOSTO  
2017

*"Esiste un'Italia non obbligatoria, non frequentata, non ricercata. Lì si nascondono meraviglie misteriose".* Meraviglie per gli occhi, per la mente e per il cuore. Una di queste è palazzo Massimo alle Colonne, o Palazzo dei Miracoli, nel cuore di Roma, dimora-gioiello dalla caratteristica facciata curvilinea, progettata da uno dei massimi architetti del Rinascimento, quel **Baldassarre Peruzzi** senese che fu tra gli allievi prediletti di **Raffaello**, e abitata per qualche tempo, una quindicina di anni fa, da **Vittorio Sgarbi**, autore della frase sopra citata.

In un progetto realizzato da Betty Wrong – Fondazione **Elisabetta Sgarbi** con il sostegno di Afidamp e ambientato, appunto, nelle stanze del Palazzo Massimo alle Colonne fra quadri, opere e statue d'epoca, Vittorio Sgarbi ci prende per mano e ci guida per una buona mezz'ora (che, manco

a dirlo, passa tutta d'un fiato) attraverso secoli di storia dell'arte italiana, per la regia di **Andrés Arce Maldonado** e della stessa Elisabetta Sgarbi, musiche a cura di **Franco Battiato**.

## Dopo Giotto, ecco la collezione di famiglia

Vittorio Sgarbi, sensibile collezionista oltre che raffinato critico d'arte, ci ha educato, fin dai tempi del bellissimo "Notte e giorno d'intorno girando" – uscito per Rizzoli quasi 20 anni fa – a riconoscere negli angoli più segreti d'Italia altrettanti squarci di Paese delle Meraviglie. E noi? Beh, noi siamo proprio come Alice: restiamo a bocca spalancata, sconcertati, irresistibilmente affascinati da un mondo che non conosciamo, da angoli e scorci per noi totalmente nuovi, o comunque guardati e ammirati da prospettive altre. Dopo averci intrattenuto per ol-





Teseo e da noi presentato sul numero di GSA marzo, prosegue l'impegno dell'associazione nel solco della Bellezza, quella con la B maiuscola, insieme a Elisabetta Sgarbi. Come ricorda **Toni D'Andrea**: "Conoscenza, consapevolezza e competenza sono le parole-chiave con le quali Afidamp Servizi intende caratterizzare il cammino del prossimo futuro. Tutte le attività che abbiamo sviluppato negli ultimi mesi concorrono al processo di avvicinamento al valore della bellezza, in un distretto produttivo, quello della pulizia industriale e professionale, che appare all'immaginario collettivo come il più distante. La Collezione del Miracolo è un bellissimo progetto, a cui Afidamp ha voluto partecipare, che ci emozionerà e ci renderà migliori. Crediamo che la bellezza, a volte invisibile, del pulito, contribuisca a rendere la nostra vita più luminosa".

### Un palazzo miracoloso

Innanzitutto, in un'atmosfera ovattata e chiaroscurale, Sgarbi ci parla del "contenitore", che è poi il palazzo stesso, un luogo che incarna, o sarebbe meglio dire, dantesca-mente, "impetra" alla perfezione l'incontro tra l'antico e il moderno, con una tale identificazione che si fatica a distinguere l'uno dall'altro. La meraviglia parte dalla facciata, che illude lo spettatore proprio perché, con il suo profilo curvilineo, occupa uno spazio maggiore di quello che si rivela essere l'interno del palazzo.

### Un restauro conservativo partito dalla pulizia

La stessa facciata, e altre parti del palazzo, sono stati oggetto di un restauro conservativo che è partito proprio da un'operazione di pulizia. Ovviamente di altissimo livello: "Il restauro della facciata –



**VAPORE:** È UN ELEMENTO POTENTE  
E NOI SAPPIAMO RENDERLO **PERFETTO.**

La combinazione tra elevata temperatura e la nostra tecnologia lo rende il più **efficiente, efficace, ecologico ed economico** prodotto per la pulizia industriale e non. Permettendoti di pulire e sanificare ogni tipo di ambiente e superficie **rispettando le tue esigenze produttive e anche quelle della natura.** Come ti dicevamo un prodotto **PERFETTO.**



STI Srl

Via Rosi, 3 - 36030 Fara Vicentino (VI) Italy  
Tel: +39 0445.851420 - Fax: +39 0445.851022  
info@stindustry.it - www.stindustry.it



dice Sgarbi – è iniziato nel 2001, per una determinazione del Ministero dei Beni Culturali, dopo una mecenatesca offerta di un gruppo privato che aveva, con una caccia al tesoro, trovato i fondi per la pulizia della facciata”, realizzata con blocchi di stucco che fingono perfettamente la pietra e che dialogano incessantemente con il travertino delle colonne. La pulizia, vista nella sua declinazione più elevata, è anche un’operazione culturale, che ci permette di liberare dall’oblio tracce inestimabili della memoria del nostro passato e della ricchezza del presente.

### Tesori sconosciuti nel palazzo dei Miracoli

L’interno, una meraviglia architettonica che al secondo piano ospita la stanza, trasformata in Cappella nel Settecento, dove S. Filippo Neri, il 16 marzo 1583 operò un miracolo, riportando in vita il figlio del principe Fabrizio Massimo, Paolo. Il giorno della ricorrenza del fatto miracoloso è l’unico giorno in cui il palazzo è aperto al pubblico (da qui il nome di “Palazzo dei Miracoli”), ed è uno scrigno di tesori semisconosciuti – non obbligatori, appunto...-, che il critico ci illustra, e ci fa amare, con passione e competenza: nella collezione si intrecciano raccolte di famiglia che testimoniano la sensibilità dello Sgarbi vorace collezionista.



Benedetto Zalone, *Riposo della Sacra Famiglia*

### Arte antica e moderna, singoli miracoli italiani

Opere di arte antica e moderna, sculture singolari, di giovani artisti che hanno ritrovato la bellezza della figura umana senza doverla deformare, come Aaron Demetz o Livio Scarpella, bizzarre e favolose figure femminili in terracotta dipinta dell’artista Massimo Mariano, la Saffo del professor Garelli, accademico bolognese, o opere più antiche come dipinti risorgimentali. In questo gioco fra antico e moderno si distinguono talenti come Roberto Ferri di Taranto, noto per le 14 stazioni della Via Crucis realizzate per la ricostruita cattedrale di Noto.

### Da Chopin alla Napoli dei bassi

Colpisce il busto di Chopin di Ferruccio Vecchi, artista di epoca fascista. Notevole il “Riposo della Sacra Famiglia” del seicentesco Benedetto Zalone, allievo del Guercino che passa la sua vita a Pieve di Cento coltivando un classicismo rustico. Si arriva così, di opera in opera, di epoca in epoca, agli ovali di Gaetano Forte e ai dipinti rettangolari di Paolo Albertis – siamo nei primi decenni dell’Ottocento-, allievi di Jean-Baptiste Wicar e ultimi grandi pittori napoletani con alle spalle maestri di genere come Gaspare Traversi e Giuseppe Bonito. E con un gusto particolare per le scene di vita napoletana, rivisitate però in una chiave del tutto insolita, distante dalla scuola a cui appartengono.

24  
GSA  
AGOSTO  
2017

Gaetano Forte,  
*Venditrice di elisir  
con pittore*





# “la corruzione spuzza” e infetta tutti i settori

**Il presidente Anac Raffaele Cantone e il presidente di Sezione del Consiglio di Stato Francesco Caringella, impegnati da oltre vent'anni nella lotta alla corruzione, prendono a prestito una frase che Papa Francesco ha rivolto nel 2015 ai ragazzi di Scampia per titolare il loro nuovo libro.**

“La corruzione spuzza. Tutti gli effetti sulla nostra vita quotidiana della malattia che rischia di distruggere l'Italia” (Mondadori, 272 pagine, 18 euro) è il nuovo libro del presidente Anac **Raffaele Cantone** e di **Francesco Caringella**, presidente di Sezione del Consiglio di Stato. Un volume amaro e profondo, che i due autori stanno presentando in tutta Italia in un intenso e molto seguito roadshow: fra le tappe principali quella di Milano, dove 25 anni fa è partita la storica – e drammatica – stagione di Tangentopoli.

## Una parola scorretta per un fenomeno torbido e malato

Come ha suggerito di recente lo stesso Cantone ai microfoni di Radio Vaticana, una parola di per sé scorretta, “spuzza” invece del canonico “puzza”, evoca molte più immagini delle migliaia di discorsi, analisi e dibattiti, sofisticati e retorici, che si sentono spesso sulla corruzione, fra luoghi comuni e dichiarazioni di impotenza e di resa. E a noi piace pensare che **Papa Francesco**, e i due autori, abbiano voluto rappresentare, anche attraverso la scorrettezza del vocabolo, gli effetti distorsivi e malati che il fenomeno, purtroppo sempre più radicato e infiltrato in tutti i settori, provo-

dalla redazione

ca sulle nostre esistenze e anche, come vedremo, sulle nostre tasche. Del resto di corruzione si è scritto e parlato tantissimo, ma questo libro vuole essere qualcosa di diverso dai molti studi sul pianeta corruzione che hanno visto la luce negli ultimi anni.

## Una lotta lunga 20 anni

La sua radice è nella storia professionale (e umana) dei due autori, che dopo aver lottato per lunghi anni sul fronte del contrasto ai fenomeni mafiosi e corruttivi, si trovano ora a ricoprire posizioni di vertice in seno a importanti istituzioni chiamate a vigilare sulla legittimità e la correttezza degli atti e dei comportamenti delle pubbliche amministrazioni.

## La corruzione nel terzo millennio: un sistema pervasivo e spietato

Punto di partenza della loro riflessione è l'analisi della corruzione del Terzo millennio che, come mostrano le inchieste su Mafia Capitale e sul Mose, è diversa dal passato, in quanto si è eretta a sistema pervasivo, tentacolare, spietato. Non più solo passaggi di denaro, ma giri vorticosi e smaterializzati di favori, piaceri, collusioni. Non più il classico accordo privato fra corruttore e corrotto, ma la creazione di un'organizzazione criminale attraverso cui politici, burocrati, imprenditori e mafiosi perseguono gli stessi obiettivi. Alla più ac-



Foto di R. Esposito  
Newfotosud

centuata pericolosità del fenomeno corruttivo non corrisponde, però, un'adeguata coscienza collettiva della necessità, etica e pratica, di reagire.

## Quel denaro rubato appartiene a tutti noi

Un appalto pilotato, una licenza edilizia comprata, una sentenza truccata sembrano vicende che toccano i soldi pubblici, non le nostre finanze personali. E invece quel denaro rubato è anche nostro, perché la cosa pubblica è una ricchezza comune, e la sua gestione immorale danneggia tutti, privandoci di risorse, opportunità e prospettive. Queste pagine dimostrano come la corruzione, grande o minuta che sia, entri ogni giorno nelle nostre case e ci renda più poveri. I soldi intascati dai corrotti significano opere pubbliche interminabili, edifici che crollano alla minima scossa di terremoto, malasanzità, istruzione al collasso, cervelli in fuga, giustizia drogata, mancanza di investimenti stranieri, ambiente violentato, politica inquinata.

## Reagire è un dovere civile

È, quindi, un dovere civile rimboccarci le maniche e lottare, con armi nuove ed efficaci. Le regole e il codice penale non bastano. Serve la prevenzione, legislativa, amministrativa e culturale. Ma serve, soprattutto, la ribellione indignata di ognuno di noi.



# ica system, 30 anni sempre “un passo avanti”

dalla redazione

Ica System spegne le sue prime trenta candeline insieme a collaboratori, clienti, fornitori e amici e guarda con grande ottimismo al futuro: “Un passo avanti” è il claim che accompagna il nuovo logo dell’azienda di Treviso, che ha saputo scommettere sulla vera innovazione nei prodotti, nel servizio, nell’assistenza e nella tecnologia. E i risultati l’hanno premiata. A colloquio con il numero uno Luigino Durante.



26  
GSA  
AGOSTO  
2017

Trent’anni, l’età della saggezza. O perlomeno, un tempo si diceva così. Senonché in Ica System la saggezza è una virtù che non è mai mancata, fin dai primi passi. E lo dimostra la grande capacità di anticipare i tempi. In effetti, a guardar bene, il segreto per arrivare a questo traguardo è tutto racchiuso nel claim che accompagna il nuovo logo: “Un passo avanti”. Come a dire: per arrivare fin qui, e guardare avanti con sicurezza e solidità, l’essenziale è stato saper giocare d’anticipo. Ad esempio trasformandosi da semplici fornitori a consulenti, investendo sull’assistenza tecnica e sul servizio capillare, qualificato e professionale, ascoltando le esigenze delle imprese e cercando di soddisfarle con puntualità, scommettendo sul noleggino quando ancora nel nostro settore, era una pratica semi-sconosciuta, selezionando con ocularità le strade per crescere e ampliare i propri orizzonti di business. Non dimentichiamo poi, negli ultimissimi

tempi, il grande impegno che Ica sta approfondendo sul versante tecnologico, con soluzioni intelligenti di pulizia robotizzata e non solo.

## Trenta tasselli di un grande puzzle

Trent’anni: trenta tasselli di un grande puzzle, come ricordava la bella immagine che ha accolto i numerosissimi amici, collaboratori, fornitori e clienti che, la sera del 7 luglio scorso, hanno animato la fiabesca location di Castelbrando, il medievale “Castello della Costa” ubicato a Cison di Valmarino (Treviso). Tra gli invitati anche il nostro editore, che ha avuto modo di apprezzare la squisita ospitalità del padrone di casa. Sale eleganti, ambiente accogliente e raffinato, cibi squisiti, atmosfera conviviale e tanti, tantissimi volti noti del settore del cleaning: il tutto in un ambiente intriso di storia, un vero e proprio angolo di medioevo arroccato sulle Prealpi venete. Proprio qui, dove il passato si fonde con il

presente, l’azienda ha organizzato una festa in grande stile per rendere onore alla propria storia, e alle proprie solide radici, e al contempo guardare avanti. Lo ha ribadito anche **Luigino Durante**, il numero uno di Ica System, nel suo bel discorso celebrativo, in cui ha ricordato i successi ottenuti negli anni ma non ha mancato di aprire uno squarcio verso ciò che verrà. E sappiamo che, quanto allo scommettere sul futuro, Ica non si è mai tirata indietro, a partire dalla grande sfida dell’innovazione tecnologica e digitale. A dircelo è lo stesso Durante, all’indomani della festa, con comprensibile orgoglio e soddisfazione. Perché in fondo questi trent’anni sono anche uno spaccato della nostra storia, della storia di un intero settore e di un tassello fondamentale di questa filiera: quello dei distributori, da sempre il più discusso, il più “rivisitato”, quello che ha conosciuto i maggiori cambiamenti di ruoli e di dinamiche. Ma che resta, indubbiamente, fondamentale.



**30 anni di ICA System, un bel traguardo: cosa è cambiato da quando avete iniziato? Come trovate il mercato rispetto ad allora?**

“Il mercato richiede un servizio impeccabile. Si consegna solo nei cantieri, non più nei magazzini dei clienti come era negli anni Novanta. La proposta commerciale va fatta su economie di scala, non sul singolo flacone o tanica, basando il riscontro economico su canoni fissi, come per esempio costo ospite, pasto, chilo di biancheria lavata”.

**Vuole tracciare un profilo di Ica System allo stato attuale?**

“La nostra struttura è sempre in crescita. Siamo un gruppo di circa 150 persone, abbiamo 26 furgoni dedicati alle consegne, 17 officine viaggianti dedicate all’assistenza, 31 auto aziendali, più di 5.000 macchine a noleggio. Effettuiamo più di 1.000 interventi al mese e circa 80.000 consegne anno”.

**Qual è la più grande soddisfazione che vi siete tolti? E il più grande rimpianto?**

“La soddisfazione è essere arrivati in vetta in meno tempo dei nostri competitor. Siamo riconosciuti dai player come l’azienda con il più alto contenuto di professionalità e conoscenza in diversi settori. Il rimpianto? Nessuno. Abbiamo sempre raggiunto gli obiettivi prefissati”.

**A proposito: quali sono gli obiettivi... per i prossimi 30 anni? E più nell'immediato?**

“Nell’immediato la sfida è cavalcare l’innovazione tecnologica: dai servizi offerti come per esempio il portale ordini clienti, alla geolocalizzazione del parco macchine, ai processi aziendali interni snellendo le attività e ottimizzando il servizio ai clienti”.

**ICA è stata pioniera in molte cose: l’offerta di un noleggio di qualità, ad esempio, con Ica Rent: come sta**



**andando il ramo noleggio?**

“Il noleggio in ICA System è in forte crescita. Ci siamo strutturati per fornire nel canone fisso un servizio completo, omnicomprensivo senza limiti di interventi o chiamate”.

**Come si è evoluto il vostro rapporto con i produttori?**

“Negli ultimi anni la nostra quota di mercato nelle forniture e nei servizi per il cleaning è cresciuta costantemente e questo ci ha portato a avere rapporti diretti con i principali produttori del settore. La trasparenza e la puntualità del nostro modus operandi hanno consolidato poi il rapporto. A supporto di ciò in molte occasioni li coinvolgiamo direttamente nel raggiungimento dell’accordo commerciale con il cliente”.

**Siete sempre alla ricerca di novità, come dimostra il successo di Cleanfix. Quali sono le prossime mosse?**

“Abbiamo un progetto su cui stiamo lavorando già da un po’, ma per ora non sveliamo nulla”.

**Per quali vie avete in programma di crescere?**

“Il nostro obiettivo è continuare a crescere per crescita interna; eventuali acquisizioni future le valuteremo se

ci permetteranno di acquisire nuove competenze”.

**Vi siete rinnovati anche in immagine, con un nuovo logo che trasmette il messaggio di un importante cambiamento. Cosa volete comunicare al mercato?**



“Sicuramente l’essenzialità anima il restyling del logo ICA System. Dal lettering all’icona del fiore, vogliamo trasmettere la sintesi dei nostri valori: dinamicità, efficienza di un servizio completo e il nostro “pionierismo” nello sviluppare situazioni innovative, con un particolare riguardo al rispetto dell’ambiente”.

**Per festeggiare i 30 anni avete organizzato una splendida festa con amici e collaboratori. Com’è andata?**

“È stata un’occasione importante di condivisione di questa significativa tappa dei nostri 30 anni di attività, con tante persone con cui lavoriamo a stretto contatto ogni giorno. La serata è trascorsa nel modo migliore in un contesto amichevole con i nostri clienti e fornitori storici e i nostri collaboratori. Dato l’apprezzamento da parte di tutti i partecipanti, sicuramente non aspetteremo 30 anni per organizzare il prossimo evento”.

# sdapa pulizia, consip ripubblica il bando: *questa è la volta buona*

di Simone Finotti

della documentazione di gara: sembrava la volta buona, ma poi ci fu un altro stop.

## Ripubblicato lo Sdapa per i servizi di pulizia

La notizia, molto buona per le imprese del settore pulizia/ multiservizi/ servizi integrati, è che al termine di un iter pieno di stop-and-go Consip ha riaperto le porte dello Sdapa per i servizi di pulizia pubblicando, finalmente, la nuova e definitiva (speriamo) versione del “Bando istitutivo del Sistema dinamico di acquisizione della Pubblica Amministrazione per la fornitura dei servizi di pulizia e igiene ambientale per gli immobili in uso, a qualsiasi titolo, alle pubbliche amministrazioni”. In particolare, è stato completamente sostituito il Capitolato d’oneri ed è stata ripubblicata anche l’intera documentazione di gara, precisamente il 22 giugno, con l’uscita di un nuovo bando sulla Gazzetta europea il 27 giugno (Guue n. 120) e su quella italiana il 28 (n. 73).

## Ai sensi del nuovo Codice degli Appalti

La procedura è indetta, per conto del Mef, attraverso l’utilizzazione di un sistema telematico, conforme alle prescrizioni di cui al dlgs 50/16, vale a dire al Codice degli appalti in vigore da aprile 2016 (che ha cambiato non pochi passaggi nell’iter del sistema), e nel rispetto delle disposizioni del dlgs 82/05, meglio noto come Codice dell’amministrazione digitale. La procedura ha ad oggetto l’ammissione degli operatori economici allo Sdapa per la fornitura dei servizi di pulizia e igiene ambientale e dei servizi connessi di ausiliario per gli immobili in uso, a qualsiasi titolo, alle Pub-

Dopo un iter a singhiozzo, esce finalmente la versione definitiva del Bando Consip Sdapa per i servizi di pulizia degli immobili delle Pubbliche Amministrazioni: 900 milioni l’importo totale a base d’asta, 4 gli anni in cui il sistema resterà attivo. Le imprese potranno accreditarsi in ogni momento. La procedura riguarda forniture sia sotto che sopra soglia: un’opportunità da non perdere per tutte le imprese interessate al mercato pubblico che, sino ad ora, non hanno potuto partecipare direttamente e in forma autonoma ai bandi indetti dalla centrale d’acquisto nazionale e/o dai soggetti aggregatori ad oggi attivi.

Ne parlammo un annetto fa, quando, quasi in sordina, uscì il primo bando Sdapa per i servizi di pulizia, poi ritirato. Una seconda puntata si ebbe lo scorso marzo, quando ci fu la ripubblicazione



bliche Amministrazioni. Per l’aggiudicazione nell’ambito del Sistema dinamico di acquisizione le Stazioni Appaltanti seguono le norme previste per la procedura ristretta.

## Come accreditarsi

Ma entriamo più nel dettaglio di quella che si presenta, a tutti gli effetti, come la prima importante procedura indetta dalla Centrale d’acquisto nazionale aperta anche alle Pmi, o, per meglio dire, a quella stragrande maggioranza di imprese del settore che non hanno i requisiti per partecipare, in maniera diretta e autonoma, alle altre mega convenzioni come FM, Scuole e Sanità. Questo bando ha un importo complessivo a base d’asta di 900 milioni e resterà aperto per i canonici 4 anni. Il bando di gara parla di 48 mesi, e si compone di due Categorie merceologiche, relative a: servizi di pulizia e igiene ambientale; servizi di pulizia e igiene ambientale e servizi connessi di ausiliario. I fornitori si possono accreditare alle singole categorie e, per quanto riguarda i servizi di pulizia, sono chiamati a svolgere due tipologie di servizi: La A è rappresentata dai Servizi Gestionali, che sono: Pianificazione e programmazione delle attività; Gestione delle Attività Straordinarie; Costituzione dell’Anagrafica Architettonica; Gestione del Call center. Ci sono poi i Servizi Operativi (tipologia B), vale a dire: Pulizia (comprensiva della raccolta e smaltimento rifiuti ordinari); Disinfestazione; Raccolta e Smaltimento Rifiuti Speciali. La seconda categoria prevista dal bando aggiunge alla lista anche i servizi di ausiliario.





## ULTIM'ORA

Il 24 luglio scorso Consip ha pubblicato l'errata corrige del sistema dinamico di acquisizione della Pubblica Amministrazione per la fornitura dei servizi di pulizia e igiene ambientale per gli immobili in uso, a qualsiasi titolo, alle pubbliche amministrazioni - ID Sigef 1737. Sono stati sostituiti, inoltre, il Capitolato d'oneri e l'appendice 1B.  
[www.consip.i](http://www.consip.i)

## Le tipologie di imprese accreditabili

Il sistema prevede che le imprese interessate si accreditino per poi accedere ai diversi appalti banditi dalle PA richiedenti. In pratica una forma di pre-qualificazione degli operatori economici, che per essere ammessi allo Sdapa, devono soddisfare i requisiti richiesti nel bando e presentare un'offerta indicativa conforme al capitolato d'oneri. Si possono accreditare:

- imprese individuali (anche artigiane);
- società commerciali;
- società cooperative;
- consorzi fra società cooperative di produzione e lavoro;
- consorzi stabili;
- reti di impresa con soggettività giuridica.

Dal canto loro, le stazioni appaltanti richiedenti, che intendono acquisire i servizi attraverso lo Sdapa, indicano appositi appalti specifici scegliendo i servizi oggetto della procedura di acquisto in funzione delle aree omogenee presenti all'interno degli immobili, le quantità ad esse necessarie e le relative basi d'asta.

## Domanda in via telematica

La domanda di ammissione delle imprese dovrà essere effettuata in via telematica a partire dal portale

[www.acquistinretepa.it](http://www.acquistinretepa.it), così come dev'essere gestita elettronicamente ogni fase della procedura (atti, dichiarazioni o altre operazioni e la stessa presentazione delle offerte). Ovviamente la semplice ammissione allo Sdapa non comporta l'aggiudicazione di alcun contratto, né vincola Consip o le Stazioni Appaltanti ad aggiudicare ovvero attribuire una qualsiasi fornitura di beni o prestazione di servizi all'Operatore economico ammesso allo Sdapa. La domanda di ammissione può essere inviata in qualsiasi momento per tutta la durata dello Sdapa. Sempre sul sito [www.acquistinretepa.it](http://www.acquistinretepa.it) si può effettuare un monitoraggio costante delle procedure attive.

## Anche sopra soglia

Un aspetto interessantissimo del Sistema dinamico è che tramite lo Sdapa, le Amministrazioni possono negoziare appalti dal valore sia inferiore sia superiore alla soglia di rilievo comunitario. Questo differenzia sostanzialmente lo Sdapa dal Mepa, che invece riguarda la fornitura di beni e servizi esclusivamente sotto la soglia di rilevanza comunitaria. Per avviare la procedura di ammissione, occorre innanzitutto accreditarsi sul sito [www.acquistinretepa.it](http://www.acquistinretepa.it). Quindi inserire "nome utente" e "password" nella Homepage e, dall'Area Personale, selezionare il link "Che strumento vuoi usare > Sistema dinamico" per consultare la Vetrina dei Bandi del Sistema dinamico, che riporta le principali informazioni relative ai bandi pubblicati. Il procedimento è molto semplice, vale la pena registrarsi: lo Sdapa rappresenta davvero un'opportunità da non perdere per tutte quelle imprese interessate al mercato pubblico che, sino ad ora, non hanno mai avuto la possibilità, per difetto di requisiti, di partecipare direttamente ai bandi indetti dalla centrale d'acquisto nazionale e/o dai soggetti aggregatori ad oggi attivi.

# Dual Clean

## Dosaggio perfetto a portata di mano!

INNOVATIVO,  
INTELLIGENTE,  
CONVENIENTE!



- ✓ **Risparmio in denaro:** fino al 50%
- ✓ **Diluizione integrata precisa:** senza sprechi e senza errori
- ✓ **Igiene:** il flacone sigillato impedisce le contaminazioni
- ✓ **Super-concentrato:** risparmio di spazio di stoccaggio
- ✓ **Sicurezza per l'utilizzatore:** non eroga prodotto senza il flacone d'acqua inserito o se il flacone d'acqua è vuoto
- ✓ **Comodo e pratico:** il flacone si inserisce senza avvitare

**1 Dual Clean super-concentrato 330 ml vale ca. 7 flaconi 750 ml pronto uso**



**HYGAN**  
ENJOY VALUE

Since 1963

A company from  
**SÜDTIROL**

HYGAN GmbH - Srl  
A - Meuco Str. 5 - Via A. Meucci, 5 - I - 39055 Leifers/Laives (BZ)  
Tel +39 0471 954 558 - Fax +39 0471 953 882  
[www.hygan.eu](http://www.hygan.eu) - [info@hygan.eu](mailto:info@hygan.eu)

# continua la lenta ripresa del cleaning: altri 2 punti strappati alla crisi

di Umberto Marchi

**Il cleaning professionale cresce in totale del 2%: l'anno prima erano +7 punti, ma la ripresa prosegue senza stop dal 2013. Complessivamente i dati AfidampFab, diramati in luglio, scattano l'istantanea di un 2016 all'insegna della stabilità. Con poche eccezioni, come accessori e ricambi macchine, che volano a +20%. Il fatturato complessivo supera il miliardo e 600 milioni.**

30  
GSA  
AGOSTO  
2017

Un 2016 all'insegna della stabilità, con poche eccezioni ma un fatturato che, nel complesso, continua a strappare preziosi punticini alla crisi. Complessivamente, stando agli ultimi dati AfidampFab, il settore del professional cleaning nel 2016 ha registrato un fatturato di 1.644.458.287€, segnando un lieve incremento (+2%) rispetto ai 1.608.155.604 € del 2015.

## Il trend di crescita prosegue...

Una crescita più timida, dunque, rispetto all'anno precedente (lo ricordiamo: era del 7 per cento), ma pur sempre una crescita, che lascia ben sperare per il prossimo futuro anche perché conferma un trend che non si inverte dal 2013. Le macchine, dopo l'exploit dell'anno precedente, in cui segnavano un trionfante +11% di fatturato, presentano un 2016 all'insegna della staticità, senza mutamenti nei ricavi: praticamente zero l'oscillazione di un segmento che, in termini di fatturato, rappresenta oltre il 31% del totale, con 518.959.201 €. Prima si colloca solo la carta, settore tissue desti-

nato all'uso professionale, che segna il 34% con 551.906.497 €. A seguire, molto distanziati, i prodotti chimici, che coprono il 13% del mercato con un volume complessivo di 208.987.992 €, poi accessori e ricambi macchine (saliti al 5%, con 85.487.832 €), attrezzature (il 4%, con 69.478.006 €), fibre e panni (il 2% con 28.455.342 €). La categoria "Altri prodotti" occupa una bella fetta del mercato: l'11% con 181.183.416 €. Se si considerano le oscillazioni sul 2015, si può dire che la parola chiave sia stabilità, un po' per tutte le famiglie del cleaning, con lievi variazioni dallo 0 al 4% (a crescere di 4 punti, il doppio della media, sono le attrezzature) ed una sola eccezione: la categoria accessori e ricambi macchine, che vola con un +20%. Azzardiamo un commento, incrociando il dato con quello relativo alla stabilità delle macchine: forse si preferisce tenere le macchine che si hanno, migliorandole con l'aggiunta di componenti e accessori o riparandole, piuttosto che azzardare nuovi e più onerosi investimenti?

## Dati coerenti con il trend del Pil

Le percentuali, d'altra parte, rispecchiano il trend rilevabile anche dal dato 2016 sul Pil, che resta in territorio positivo ma con lievissime oscillazioni (dal +0,8% al +0,9%). Dopo la fase più acuta della crisi, a partire dal 2012, per i produttori del comparto della pulizia professionale la situazione è rientrata piano piano, e sta tornando lentamente nella normalità. In particolare, a partire dal 2013, tutti gli indici hanno iniziato a segnare una crescita che, come detto, è rimasta costante da quattro anni a questa parte.

## L'export vale più del mercato interno (ma cresce meno)

Così come nel 2015, dall'esportazione deriva il 53% del fatturato. Nel dettaglio, il totale del fatturato del mercato estero è pari a 867.686.898€: più del mercato interno, anche se cresce meno (+1%, contro il 3 dell'interno che sposta la media, appunto, a +2%). Il 39% del fatturato complessivo derivante dall'esportazione è prodotto dalle macchine, seguite dalla carta con il 34% (+1%), da "altri prodotti" con l'11% (dispenser per sapone e diffusori deodoranti, asciugamani elettrici ad aria calda, batterie e carica batterie, spazzole e dischi) e dalle attrezzature con il 5%. I prodotti chimici sono storicamente destinati al mercato interno e rappresentano solo il 4% del totale export. Come ogni anno, il comparto macchine si conferma quello dalla maggiore vocazione internazionale, con un fatturato che per ben il 65% deriva dai mercati esteri (stessa percentuale del 2015). A seguire, le attrezzature con il 61% (in calo di 2 punti) e gli accessori e ricambi macchine con il 62% di fatturato. I mercati di riferimento restano, in particolare, l'Europa, l'Asia ed il Medio Oriente.

## Mercato interno

Il fatturato totale del mercato interno è pari a 776.771.389€ e segna una crescita del 3% (nel 2015 segnava però un +9). Il mercato interno è guidato, come l'anno precedente, dalla carta, con il 33% del totale del fatturato, seguita dalle macchine con il 24%. Al terzo posto troviamo i chimici con il 22%, seguiti da altri prodotti con l'11%, accessori e ricambi per le macchine con il 4% ed infine attrezzature e fibre e i panni con il 3%.

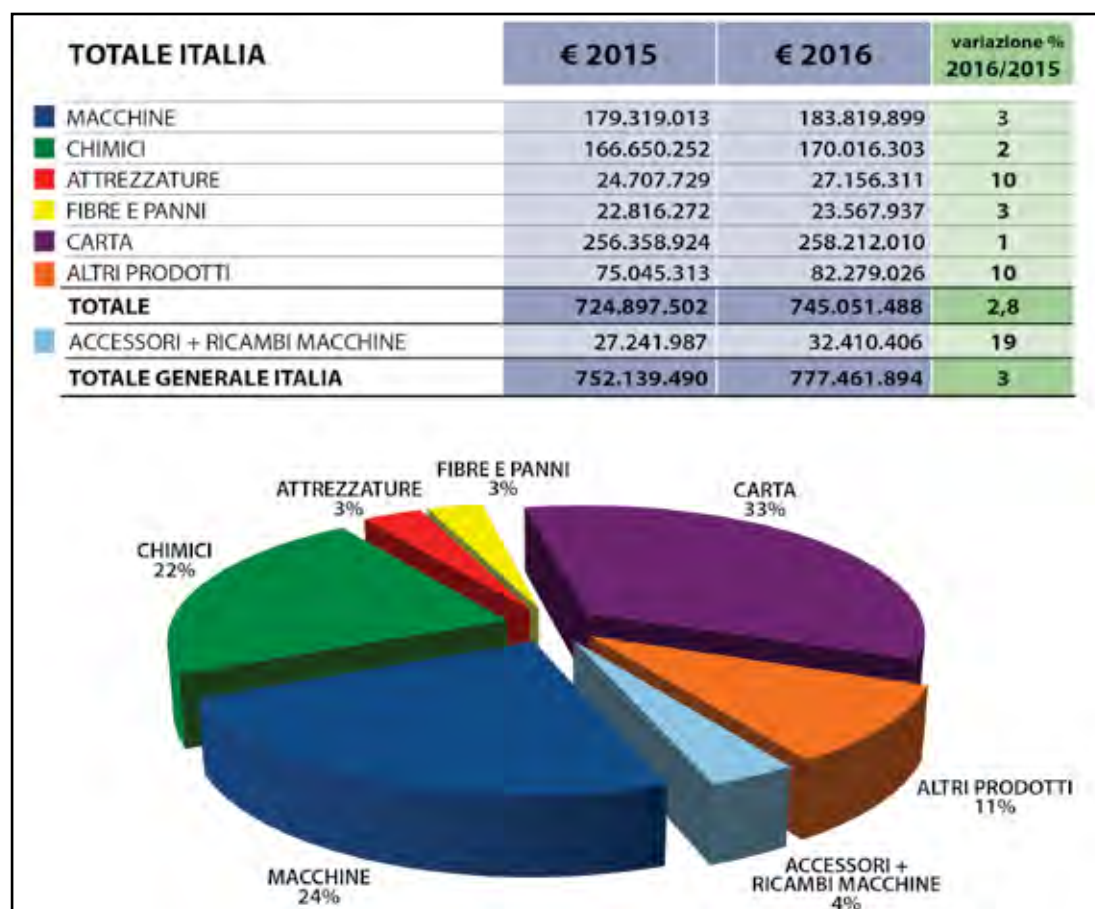
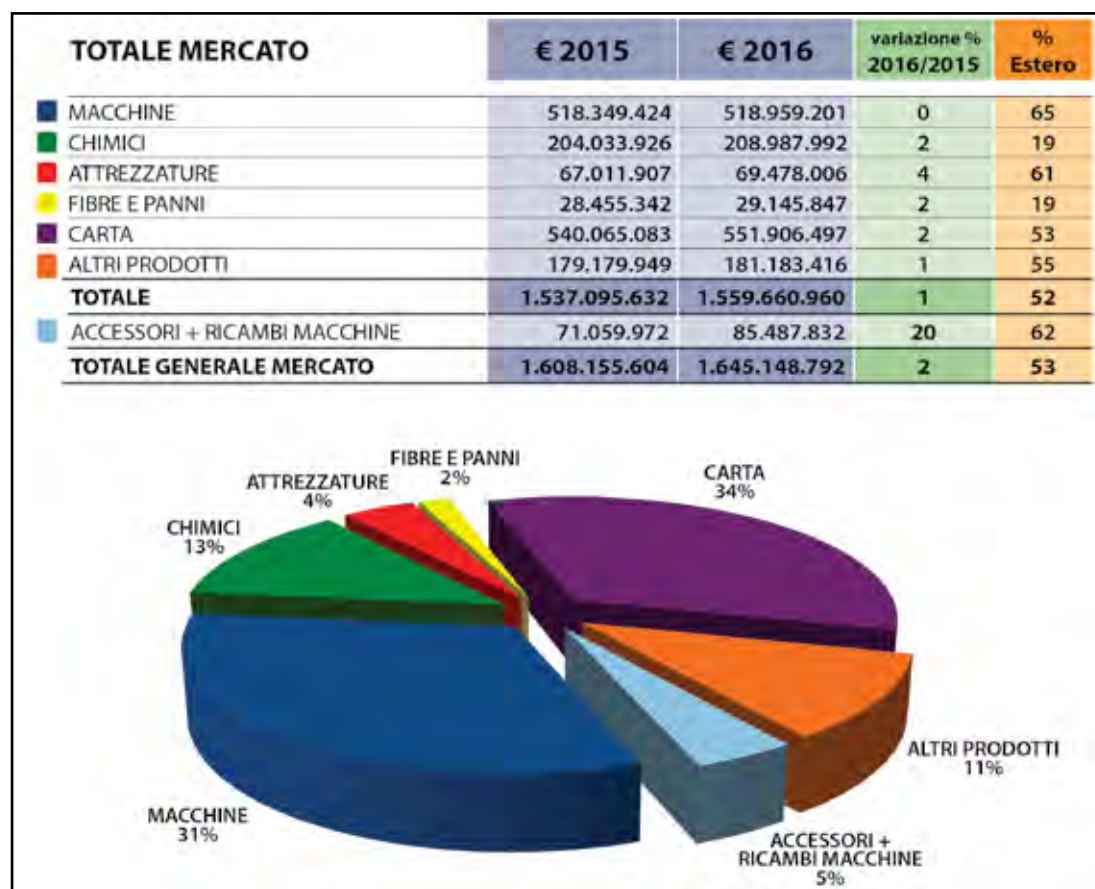


## Le macchine

Il comparto delle macchine rappresenta, in valore, quasi il 32% dell'universo del cleaning professionale. Ha realizzato, nel 2016, 518.959.201 € di fatturato, non registrando, in pratica, nessuna variazione rispetto al 2015. Come abbiamo visto, si tratta di un comparto che si conferma export-oriented: il 65%, cioè quasi due terzi dei ricavi, derivano dai mercati esteri. Tuttavia il fatturato derivante dal mercato estero segna un -1%, mentre cresce quello italiano con un +3%. Il fatturato totale non cresce, ma aumenta la produzione: le macchine realizzate complessivamente nel 2016 sono state 920.169, segnando una crescita del 4% rispetto all'anno precedente. A guidare la produzione sotto il profilo numerico sono, ancora una volta, aspirapolvere/liquidi, seguite da idropulitrici e lavasciuga. Le categorie che attestano invece un calo dei prodotti realizzati sono spazzatrici stradali (-7%) e monospazzole (-3%). A livello di entità di fatturato restano trainanti, nell'ordine: lavasciuga, spazzatrici stradali aspirapolvere/liquidi ed idropulitrici. Le categorie che segnano i maggiori cali di fatturato sono: spazzatrici (escluse stradali) con -21% (a fronte di una produzione che segna +15%), spazzatrici stradali e macchine per moquette (-3%). La produzione di macchine per la pulizia industriale si rivolge principalmente alle imprese di pulizia e servizi, che operano nell'ho.re.ca., nella pubblica amministrazione, nella scuola, nella sanità, nei servizi in generale ma anche nell'industria nei suoi differenti settori. Per le macchine di valore superiore ai 20.000/30.000 euro si utilizza, solitamente, la pratica del noleggio.

## I prodotti chimici

Essenzialmente orientato al mercato interno, il comparto chimici nel 2016 ha realizzato un fatturato complessivo di 208.987.992 €, di cui il 19% (in crescita di un punto percentuale) deri-



vante dal mercato estero. La crescita del fatturato, in totale, è del 2% (stesso dato dell'anno precedente). Complessivamente sono state prodotte 114.479 tonnellate di prodotti, con un aumento di circa 5 mila tonnellate rispetto all'annata precedente. La leadership, a livello sia di produzione che di valori, spetta ai prodotti per pavimenti ed ambienti, con 184.621.809 € di fatturato (+2%) e 100.683 tonnellate di prodotti realizzati (+1%). All'interno di questa categoria spiccano i detersivi ed i detersolventi, con 58.649 tonnellate prodotte (in aumento di circa 3000 tonnellate rispetto al 2015) e 95.203.512 € di fatturato (in aumento di quasi 3.000.000 €).

### Le attrezzature

Nel 2016, il comparto delle attrezzature (che comprende carrelli e telai, tessuti per pavimenti, accessori vari) ha realizzato 69.478.006 € di fatturato, di cui il 61% sui mercati esteri (in calo di 2 punti). Quella delle attrezzature, che nel 2015 era stata l'unica categoria con un

fatturato in negativo, nel 2016 chiude con la seconda migliore performance del settore del cleaning, segnando un +4%. Le garze monouso risultano ancora la categoria più in difficoltà, pur segnando una ripresa e passando dal -28% al -7%, confermando il calo, soprattutto, nel mercato interno. Sul fronte dei ricavi, domina come sempre il settore carrelli e telai, con un fatturato di 31.120.769 €, in crescita di un punto percentuale.

### La carta

Sotto la voce "Carta" si raccolgono le seguenti tipologie di prodotto: bobine e panni in carta e tessuto non tessuto, asciugamani in carta/tessuto, distributori di articoli in carta (asciugamani, carta igienica, sacchetti), carta igienica, altri articoli igienici in carta (coprisedili, sacchetti). Il comparto, nel 2016, complessivamente ha fatturato 551.906.497€ (+2% rispetto al 2015) di cui il 53% sui mercati esteri. Il settore leader sotto il profilo delle entrate resta quello degli asciugamani, con 228.322.271€ di fat-

turato complessivo (+8%). In negativo strofinacci industriali (-6% a causa del calo nel mercato interno) e tovagliolini (-3%, anche in questo caso dovuto al mercato nazionale).

### Fibre e panni

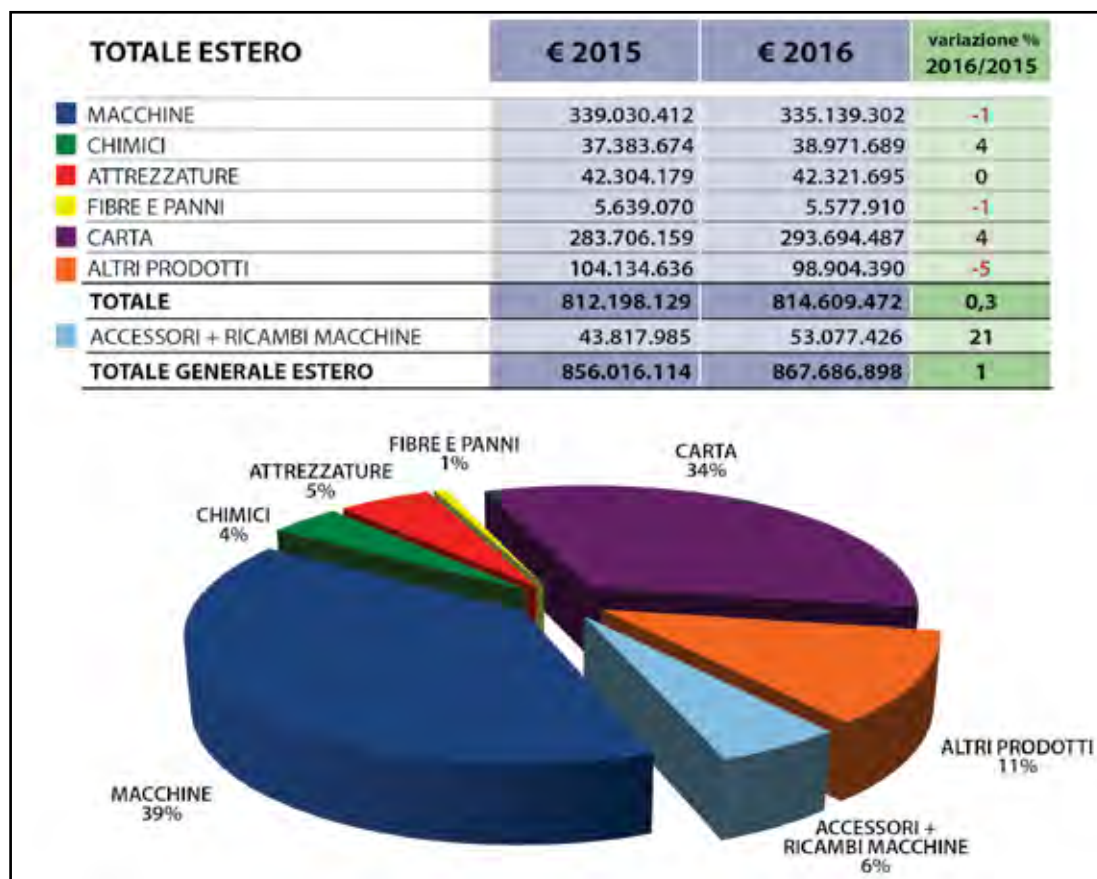
Sotto la voce "Fibre e Panni" sono comprese due tipologie di prodotti: abrasivi e panni per superfici e pavimenti. Il comparto nel 2016 ha realizzato complessivamente un fatturato di 29.145.847€, di cui il 19% derivante dall'esportazione (in calo di un punto). Meno decisa, rispetto alle precedenti rilevazioni, la crescita del fatturato, che si attesta al +2%. Lieve incremento per panni per superfici e pavimenti (+3%) e prodotti abrasivi (+2%).

### Dettaglio altri prodotti

Sotto la voce "Altri prodotti" sono comprese le seguenti tipologie di prodotto: dispenser per sapone e diffusori deodoranti, asciugamani elettrici/aria calda, batterie e caricabatteria, spazzole e dischi trascinanti, prodotti non classificabili. Il comparto nel 2016, complessivamente, ha fatturato 181.183.416€, crescendo di un punto percentuale. In calo la percentuale di fatturato proveniente dai mercati internazionali, che passa dal 58% al 55%. I prodotti che hanno riscontrato una maggiore crescita di fatturato rispetto al 2015 sono: dispenser per sapone e diffusori deodoranti (+13%), spazzole e dischi trascinanti (+11%) e batterie e carica batterie (+4%). In negativo i prodotti "non classificabili" (-5%) e gli asciugamani elettrici/aria calda (-1%).

### Accessori e ricambi macchine

Gli accessori e ricambi macchine sono cresciuti di ben 20 punti rispetto al precedente anno, con un fatturato che vale 85.487.832 €. Si tratta di un importante aumento sia sul fronte estero (+21%), che su quello italiano +19%. In totale, come abbiamo detto, un più che lusinghiero 20%: senza dubbio un comparto trainante nel 2016.





# ECOMONDO

THE GREEN TECHNOLOGIES EXPO

In contemporanea con

**KEY ENERGY**

ORGANIZZATO DA

**ITALIAN  
EXHIBITION  
GROUP**

A merger of  
Rimini Fiera and Fiera di Vicenza

Info@ecomondo.it



## GREEN & CIRCULAR ECONOMY

7-10 NOVEMBRE 2017  
**RIMINI ITALY**

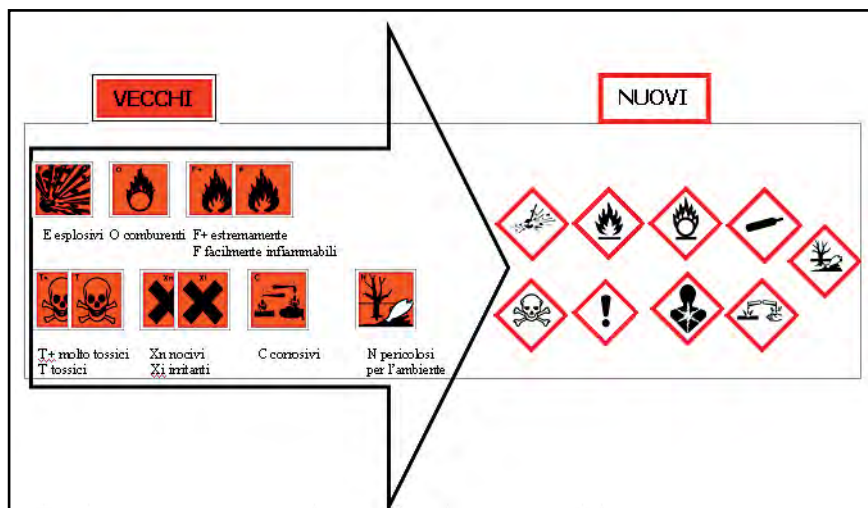
21<sup>a</sup> FIERA INTERNAZIONALE  
DEL RECUPERO DI MATERIA ED ENERGIA  
E DELLO SVILUPPO SOSTENIBILE

[www.ecomondo.com](http://www.ecomondo.com)

# etichettatura sostanze pericolose, dal 1° giugno “tolleranza zero”

di Antonio Bagnati

Regolamento Ce 1272/2008, dal 1° giugno è finita la fase di tolleranza e non saranno più ammissibili le vecchie etichettature DPD per le sostanze pericolose. Tutte le imprese chiamate ad adeguarsi: i nuovi pittogrammi, contenuti in un riquadro rosso, sostituiscono i precedenti neri su fondo arancio. Attenzione anche al “Reach”.



Col primo giugno di quest'anno è scattato un ulteriore step perentorio in materia di nuove etichettature europee per le sostanze pericolose, e in particolare di pittogrammi CLP: ci riferiamo al Regolamento europeo Ce 1272/08, che sta entrando in effettiva attuazione passo passo, sostituendo la legislazione previgente (il percorso si completerà il 31 maggio del 2018).

## Il Regolamento: addio vecchi DPD

Pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea il 31 dicembre 2008, il Regolamento sopra ricordato riguarda la classificazione, l'etichettatura e l'imballaggio delle sostanze e delle miscele; in particolare modifica e abroga le direttive 67/548/CEE e 1999/45/CE e reca modifica al regolamento (CE) n. 1907/2006. Trattandosi di cambiamenti complessi, le imprese dei Paesi membri hanno avuto il beneficio di una fase transitoria di due anni rispetto al 1° giugno 2015, data entro la quale il Regolamento prevedeva che le sostanze fossero riclassificate e rietichettate secondo la classificazione CLP (Classification, Labelling &

Packaging). Ora però si cambia davvero, senza se e senza ma, e sono definitivamente andate in pensione le vecchie etichettature DPD a favore dell'introduzione di un sistema globalmente autorizzato a livello europeo (GHS). In particolare il metodo di classificazione e di etichettatura delle sostanze chimiche fa riferimento al sistema mondiale armonizzato delle Nazioni Unite (GHS dell'ONU).

## Terminata la fase transitoria

E' terminata quindi la fase transitoria che ha consentito alle imprese di continuare ad avvalersi, per 24 mesi, delle disposizioni della precedente legislazione. Sempre da inizio giugno è inoltre divenuta obbligatoria anche la rietichettatura ed il reimballaggio dei prodotti già immessi sul mercato. Dopo tale termine non c'è alcun periodo di tolleranza: le etichette dei prodotti non possono essere in alcun caso fatte secondo il regolamento DPD, così come le schede di sicurezza non dovranno contenere alcuna classificazione secondo tale regolamento.

## Fa fede l'art. 62 del Regolamento, le imprese tenute ad adeguarsi

L'etichettatura e l'imballaggio delle miscele dovranno invece soddisfare le disposizioni pertinenti dell'art. 62 del Regolamento 1272/08 ed essere accompagnati da una scheda di dati di sicurezza contenente l'adeguata classificazione della miscela. Ovviamente, a partire da tale data, le imprese sono tenute ad acquistare soltanto prodotti con la corretta etichettatura e la riformulazione della categoria di pericolo. Inoltre, come vedremo tra poco, dovranno aggiornare sia il documento di valutazione dei rischi, sia l'informazione e la formazione nei confronti dei lavoratori che usano i prodotti chimici interessati. Infine, sarà necessario adeguare la segnaletica di sicurezza ai nuovi pittogrammi CLP.

## Nuovi colori, nuovi pittogrammi

I nuovi pittogrammi, contenuti in un riquadro rosso, sostituiscono i vecchi simboli di pericolo (neri su fondo



arancione) ma cambiano anche le indicazioni delle frasi di rischio e dei consigli di prudenza. Le novità introdotte non riguardano, però, solo una variazione dei pittogrammi e una traduzione dalle vecchie frasi R alle nuove frasi H, ma diversi criteri di valutazione e comunicazione della pericolosità delle sostanze e delle miscele. Il regolamento CLP sostituisce integralmente la normativa precedente, e anche se gli obblighi sono, generalmente, assimilabili, in alcuni casi vengono introdotte nuove disposizioni.

### Le nuove valutazioni del rischio: gli obblighi per formulatori e imprese

Il CLP, fra le altre cose, richiede alle aziende di classificare, etichettare e imballare le sostanze chimiche pericolose in modo appropriato prima dell'immissione sul mercato. Tutti i prodotti devono essere nuovamente valutati e conformemente etichettati ai fini della conformità al CLP. Le valutazioni dei rischi devono essere aggiornate sulla base dei pericoli e degli scenari previsti dalla nuova Scheda dati di sicurezza (SDS o MSDS), recependo il cambiamento e adeguandosi ai nuovi standard di classificazione delle sostanze e miscele.

### Cosa devono fare i datori

Fondamentale è quindi che il datore di lavoro richieda nuove schede di sicurezza conformi a Reach e CLP. Successivamente, come è previsto dalla legge, il datore di lavoro dovrà formare i lavoratori affinché comprendano e riconoscano le nuove informazioni riportate sulle etichette; verificare che l'uso della sostanza o della miscela sia riportato nella scheda di sicurezza e che non sia sconsigliato; verificare se la classificazione di pericolo è stata modificata; se necessario, aggiornare la valutazione dei rischi di esposizione ad agenti chimici e comunicare il risultato delle nuove valutazioni ai lavoratori. Alla luce di

## Come si registrano le sostanze chimiche

**Il 31 maggio 2018 non è lontano e le imprese devono prepararsi per registrare in tempo le sostanze chimiche che producono o importano.**

**Per fare questo occorre contattare l'ECHA per accertarsi se la sostanza di proprio interesse è già stata registrata da altre imprese.**

**Se la sostanza è già stata registrata, seguire le indicazioni dell'ECHA per condividere con le altre imprese registranti i dati da presentare.**

**Se la sostanza non è stata registrata, avviare le attività necessarie per predisporre il fascicolo di registrazione. Per maggiori informazioni sugli obblighi previsti dal regolamento può essere consultata la pagina [www.reach.gov.it/informazione-limpresa](http://www.reach.gov.it/informazione-limpresa)**



tutte queste modifiche, si rende dunque necessaria una verifica per accertare i casi in cui la vecchia valutazione del rischio possa essere ancora ritenuta pienamente valida.

### Il Mise ricorda il "Reach"

Il Ministero dello Sviluppo economico ricorda anche che qualsiasi impresa che fabbrica, importa o usa sostanze chimiche in quantitativi compresi tra 1 e 100 tonnellate all'anno è tenuta, salvo specifiche esenzioni, a rispettare gli obblighi previsti dal Regolamento (CE) n.1907/2006, conosciuto come "Reach". Questa normativa è stata introdotta per assicurare standard di sicurezza elevati nella gestione delle sostanze chimiche, andando a sostituire gran parte della precedente, frammentaria, legislazione comunitaria. Particolare importanza riveste l'obbligo per le imprese di qualunque dimensione di registrare le sostanze che fabbricano e/o importano a partire da 1 tonn/anno, secondo il principio "No data, no market". Registrare significa raccogliere una serie di informazioni sulle proprietà intrinseche delle sostanze e trasmetterle all'Agenzia Euro-

pea delle Sostanze Chimiche (ECHA). L'ultima scadenza utile per registrare le sostanze chimiche in bassi volumi (tra 1-100 tonn/anno) sarà il **31 maggio 2018**. La registrazione è un processo complesso che richiede tempo e lavoro per la raccolta dei dati e il coordinamento con le altre imprese impegnate nella registrazione della stessa sostanza. Non va pertanto sottovalutato. Infatti, mancare la data del 31 maggio 2018 significa dover interrompere la commercializzazione delle sostanze di interesse. Presso il Mise è attivo l'Helpdesk nazionale REACH, un importante punto di contatto per le imprese.

Simbolo DSD/DPD		Pittogramma CLP	
	F, Facilmente Infiammabile F+, Altamente Infiammabile		GHS02
	C, Corrosivo		GHS05
	Xn, Nocivo	 	GHS07 GHS08 GHS06
	Xi, Irritante	 	GHS07 GHS05
	T+, Molto Tossico T, Tossico Mutageno, Cancerogeno, Teratogeno	 	GHS06 GHS08
	N, Pericoloso per l'ambiente acquatico		GHS09

# facility manager: gli sviluppi di “erasmus+defma”

di Giuseppe Fusto

Formazione aperta, iniziative educative e aggiornamento delle competenze in un'ottica di “longlife learning”: sono le politiche europee per lo sviluppo occupazionale. Fra queste il progetto Erasmus+ Defma, rivolto ai facility manager nel ramo energetico. Scuola Nazionale Servizi da tempo è partner di numerosi progetti per il settore dei servizi. Facciamo il punto con Enrico Libera, direttore della Fondazione SNS.

36  
GSA  
AGOSTO  
2017

Ce la chiede l'Europa, ormai fa parte di tutte le strategie trasversalmente adottate a livello comunitario, da Lisbona 2000 a ET 2010 e, adesso, ET 2020: la formazione, a tutti i livelli e in ogni momento della vita (e segmento produttivo) è un requisito essenziale e prioritario per un'Unione Europea che vuole “diventare l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo, in grado di realizzare una crescita sostenibile con nuovi e migliori posti di lavoro e una maggiore coesione sociale”.

## Verso l'economia della conoscenza

Sono parole molto impegnative, che non sono rimaste sulla carta: anzi, sono state recepite e fatte proprie da istituzioni ed enti in tutti gli stati membri e in tutti i settori. Emblematico, in Italia, il caso di Scuola Nazionale Servizi, che da tempo è occupata in numerosi progetti europei di formazione destinati al settore dei servizi. Fra questi c'è

Erasmus+Defma, progetto co-finanziato dall'Ue che attiene allo sviluppo di risorse e materiali educativi per i facility manager, ed è volto a fornire agli stessi le abilità e le competenze digitali ed ambientali necessarie per il corrente mercato del lavoro, nonché a rafforzare l'occupabilità della professione nell'Unione Europea.

## I partner

Se ne sta occupando, per Scuola Nazionale Servizi, il direttore della Fondazione **Enrico Libera**: “Il progetto, che si concluderà nel 2019, ha cinque partner: oltre a noi c'è SWC – South West College, un istituto di formazione superiore ed avanzata in Irlanda del Nord che occupa una posizione di rilievo come driver per l'innovazione in una serie di aree specialistiche tra cui l'energia rinnovabile e le tecnologie sostenibili e detiene una grande esperienza nel supporto alle imprese locali e piccole-medie imprese; c'è poi Promea, è una società greca per la promozione delle metodologie di ricerca e sviluppo: sviluppa e promuove metodologie di apprendimento innovative, coordina e redige proposte di progetti di ricerca finanziati dall'Unione Europea e sviluppa ulteriormente i risultati della ricerca. Inoltre BGFMA, Associazione bulgara di Facility Management (BGFMA), un'organizzazione di professionisti bulgari nel Facility Management, e VSRC – Vilnius Builders Training Centre, uno dei principali erogatori di training e formazione professionale di qualità in Lituania. Tutti soggetti che offrono una vasta gamma di corsi, iniziative e servizi di formazione. E che ora si uniscono a formare una partnership strategica



DIGITAL AND ENVIRONMENTAL SKILLS  
FOR FACILITIES MANAGEMENT



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

per modernizzare e arricchire l'attuale offerta formativa per i facility manager in Europa, nell'ambito della formazione professionale.

## Gli obiettivi specifici

Fra gli obiettivi specifici ci sono quello di ampliare il mercato del lavoro per i facility manager attraverso una formazione professionale pertinente ed aggiornata, consentendo di aggiornare sia le competenze digitali sia quelle ambientali attraverso il design innovativo e successiva somministrazione di un corso di formazione focalizzato sulle tecnologie ambientali e la sostenibilità degli edifici, di introdurre metodologie moderne di formazione, attraverso l'impiego di risorse formative a libero accesso profondamente innovative, per consentire agli studenti stessi di acquisire in modo semplice e moderno le competenze digitali e quelle legate all'ambiente, e di facilitare il riconoscimento reciproco e transnazionale del materiale didattico, nonché stabilire un quadro comune per le qualifiche verdi nel settore del facility management all'interno dell'Unione Europea.

## A chi si rivolge

Il progetto è specificamente orientato ai facility manager di medio livello



lo nel settore energetico che, per ragioni anagrafiche o altro, hanno meno probabilità di continuare a partecipare a momenti formativi. Il binario concettuale è quello del *longlife learning*, vale a dire apprendimento lungo tutto il corso della vita, e non solo nella prima fase. “Noi pensiamo soprattutto a figure delle imprese, come il responsabile di commessa tecnico di tipo energetico/impiantistico, con un bel po’ di esperienza, che ora desidera acquisire competenze maggiori in questi campi”. Con la creazione condivisa di contenuti e metodologie, nonché l’utilizzo di una rete di partenariato transnazionale, il progetto motiverà i facility manager più esperti (a grandi linee, sopra i 45 anni), che costituiscono la maggioranza (55%) della forza lavoro, a continuare la propria formazione rispetto alle tecnologie chiave per l’efficienza energetica, facilitando l’accesso di queste persone alla formazione continua e a quella professionale. “I facility manager, ad eccezione delle competenze tecniche e manageriali, hanno bisogno di una combinazione di competenze e conoscenze del contesto digitale per essere in grado di gestire propriamente gli edifici ad alta tecnologia ed essere in grado di ridurre in modo significativo il consumo di energia e acqua. Per questo si avverte una crescente necessità di facility manager che abbiano le competenze e le abilità necessarie per operare una riduzione delle emissioni di carbonio, monitorare il con-

## Il progetto DEFMA

**I gruppi target del progetto DEFMA sono**

- Enti di Istruzione e Formazione Professionale (IFP)
- Facility manager che hanno bisogno di formazione professionale avanzata
- IFP online rivolti ai facility manager
- Rappresentanti settoriali, associazioni datoriali e sindacali.

sumo delle risorse, utilizzare i sistemi di controllo degli edifici “intelligenti” in un ambiente moderno, individuare gli sprechi di energia e le perdite, per correggere piccoli errori ed eseguire la normale manutenzione”.

### Le fasi del progetto

“In questo momento siamo in fase di definizione delle competenze da aggiungere e/o da aggiornare nel set di competenze standard. In pratica stiamo facendo, insieme ai nostri partner, un’analisi delle esigenze e dei fabbisogni formativi in termini di competenze attuali e future dei facility manager. E’ infatti importante definire quali devono essere le competenze base sulle quali incardinare il percorso formativo, quelle veramente necessarie e quelle per cui è indispensabile un aggiornamento. Il tutto si tradurrà poi nella produzione di un compendio e dei necessari materiali per la formazione, nella preparazione delle risorse di apprendimento aperte (OER) e istruzioni aggiuntive per i formatori e nella produzione di un Mooc (Massive Open Online Course, vale a dire corso online aperto e massivo). Ci preoccupu-

peremo poi di ottenere una convalida settoriale e la validazione dei risultati del progetto. Per quanto riguarda il corso, pensiamo a una piattaforma-base da erogare in forma aperta e gratuita, con aggiornamenti, upgrade e materiali integrativi da offrire a pagamento, un po’ come abbiamo già fatto in passato con altre esperienze simili, prima fra tutte la formazione per i capicantiere delle pulizie”.

### Le altre iniziative targate SNS

A proposito di altri progetti: cosa sta bollendo nella pentola sempre scoppiettante di Scuola Nazionale Servizi? “Di carne al fuoco ce n’è tanta – risponde Libera, proseguendo la metafora culinaria-. Ora sta per chiudersi “In the middle”, sulla logistica del farmaco. Fra le iniziative che sono ancora in fase embrionale, ad esempio, ce n’è una che si chiama “Iec Vet”, specificamente rivolta all’internazionalizzazione delle imprese: il corso, in particolare, svilupperà le competenze indispensabili e necessarie per internazionalizzare le imprese in un mercato sempre più aperto. Molti dicono che esportare l’impresa di servizi sia, in fondo, non molto dissimile al farlo con qualsiasi altro prodotto. Niente di più sbagliato per noi: le imprese hanno le loro caratteristiche e specificità, e non abbiamo trovato da nessuna parte un’iniziativa formativa in questa direzione. Il corso, secondo il format Erasmus, prevederà anche una fase di mobilità per 10 italiani in forma di “pilot test”. E non è tutto: all’orizzonte si profilano anche interessanti iniziative per la figura, sempre più importante, dei “manager di impresa sociale”. Ma avremo tempo di approfondire in futuro...”



Il primo incontro di progetto DEFMA ha avuto luogo l’11 e 12 ottobre 2016 ad Enniskillen, in Irlanda del Nord

# formazione e competenze riconosciute nelle pulizie: è la sfida di legaqual2do

di Carlo Ortega

Un progetto transnazionale che coinvolge Italia, Francia, Inghilterra, Belgio e Lettonia mira a certificare le competenze degli operatori delle pulizie. I primi risultati presentati in giugno a Vicenza. “Dopo la prima fase, di 3 anni, si punta a una diffusione regionale e nazionale”, dice Antonietta Campesato di CNA. “Servono competenze riconosciute a livello europeo, non ci si può più improvvisare o si rischia di perdere i lavori”.



38  
GSA  
AGOSTO  
2017

“La mia paura è che, mentre noi restiamo a guardare alla finestra, gli altri arrivino e ci soffino il lavoro. Non tanto perché sono più capaci e più bravi, ma perché sono più organizzati: guardi cosa sta succedendo ai treni e alle case di cura e di riposo: le imprese che provengono dall'estero sono sempre più numerose e agguerrite”.

## Indispensabile formarsi e aggiornarsi

L'allarme arriva da **Antonietta Campesato**, presidente CNA Vicenza, all'indomani della presentazione dei risultati del progetto europeo LeGaQual2DO, a cui ha partecipato con entusiasmo. “Per lavorare nelle pulizie non basta più improvvisarsi. Noi maneggiamo prodotti chimici e macchine anche complesse e costose, andiamo in casa dei clienti, gestiamo un lavoro non semplice e dobbiamo avere conoscenze e competenze in vari campi, anche per un fatto di sicurezza. E' impensabile che siamo tra i

pochissimi in Europa a non avere certificazioni: da tempo andiamo dicendo che per lavorare nel nostro settore serve una certificazione, e adesso a chiedercela è la realtà del mercato, che in Europa si sta evolvendo e sviluppando molto rapidamente”.

## Un limite non più accettabile

Continua Campesato: “Mentre altre professioni possono esercitare le loro competenze, certificate da una laurea, un diploma o un formale titolo professionale, in qualsiasi paese europeo, lo stesso non si può dire per gli specialisti delle pulizie, che hanno imparato il lavoro sul campo ma non possono tuttora accedere a qualifica professionale, né vedere riconosciute le proprie competenze a livello europeo. E questo, in tempi d'integrazione europea, è un limite non più accettabile. Per ovviare a questo limite strutturale è in corso, a seguito di una Raccomandazione UE approvata nel luglio 2009, un processo innovativo che mira a riconoscere agli operatori, divenuti specialisti sul posto di lavoro, una qualifica valida in tutta Europa”.

## I primi risultati presentati a Vicenza

E' su questa traccia che è nato il progetto LeGaQual2Do, – *Learning and get qualified to be recognized* (in traduzione: apprendere e acquisire qualifiche che siano riconosciute), co-finanziato dal programma Lifelong Learning Program (LLP), con l'obiettivo di sviluppare e promuovere il riconoscimento di qualifiche professionali a coloro che non hanno la possibilità di accedere alla qualificazione di base. Il progetto è stato coordinato dal capofila francese Régie des Ecrivains di Strasburgo. Dopo una fase di costruzione e d'impostazione del materiale didattico, i primi 20 operatori specializzati (4 per ogni paese partner) sono andati a fare esperienza trans-nazionale in un Paese europeo diverso dal proprio.

## Vicenza partecipa al progetto

Nel caso specifico alcuni operatori vicentini, professionalmente formati e impostati da Comune di Vicenza, Studio Centro Veneto e ditta Campesato (l'impresa della stessa Antonietta Campesato).



to), sono andati a Liegi (Belgio), mentre altri operatori lettoni sono arrivati a Vicenza. Gli operatori delle pulizie vicentini a Liegi, al termine del proprio percorso formativo sono stati sottoposti ad una vera e propria formale verifica, che hanno superato a pieni voti. Il Comune di Vicenza, in collaborazione con il Centro Studio Veneto, ha così partecipato al partenariato composto da tre enti francesi (una cooperativa sociale, un centro di formazione e un ente certificatore), un ente inglese e uno lettone specializzati nell'accompagnamento al lavoro di persone in svantaggio sociale, e un ente pubblico belga che si occupa di disabilità. E proprio a Vicenza, il 22 giugno scorso, si è svolto il seminario di chiusura del progetto.

### Una collaborazione virtuosa

“Una chiusura – commenta Campesato – che in realtà è un nuovo inizio, perché abbiamo l'intenzione di portare il progetto a livello regionale e, poi, nazionale. Nel nostro settore c'è bisogno di formazione certificata, e, con questo diploma, gli operatori formati e certificati hanno anche la possibilità di uscire dall'Italia e lavorare in Europa con un titolo riconosciuto. I destinatari del progetto (oltre alla pulizia erano interessati anche il settore delle aree verdi e della vendita al dettaglio), durato 36 mesi, sono stati giovani e adulti che per svariati motivi non hanno completato l'educazione scolastica di base. Il riconoscimento e la certificazione delle loro competenze sono stati resi possibili grazie alla creazione di una collaborazione fra organizzazioni di formazione, di certificazione e cooperative sociali”.

### Il training by doing

“Finalmente un progetto che valorizza le competenze professionali maturate sul campo, anche per lavoratori non in possesso di qualifiche formali – commenta Campesato-. E poi, la mobilità europea è davvero una bella occasione di crescita umana, oltre che lavorativa. Il passo successivo, una volta terminato il progetto,

sarà quello di proporre alla Regione Veneto tutto il materiale e gli strumenti costruiti, nonché i risultati raggiunti. E' ormai necessario che le strutture regionali decidano di fare quel passo necessario per portare a qualifica professionale riconosciuta a livello europeo, tutte le competenze che gli operatori delle pulizie acquisiscono ogni giorno nel loro lavoro. Anche per riconoscere la giusta dignità ad un lavoro importante”.

### I dettagli

Il progetto, programmato come dicevamo su un arco triennale, si è sviluppato attraverso una serie di visite tecniche, tecnologiche, di confronto reciproco e didattiche nei vari paesi partner, allo scopo di definire percorsi di apprendimento e consolidamento applicativo di taglio pratico, caratterizzati da una forte connotazione professionale. Si è partiti dalla constatazione dello stato di fatto: “Se in Francia e Belgio gli operatori delle pulizie hanno la possibilità di arrivare a qualifica professionale e ricevere formale attestazione delle proprie competenze, in altri paesi, tra cui l'Italia, questo percorso non è previsto. Ma l'Unione Europea chiede l'armonizzazione della certificazione delle competenze acquisite nel posto di lavoro. Con la logica di “imparare facendo” sono stati messi a punto una serie di strumenti informatici, di utilizzo estremamente pratico e di facile e immediata comprensione, estendibili in futuro a tutte quelle persone che, dotate di una determinata competenza nello svolgere determinate attività nel proprio specifico paese, potrebbero svolgerle anche in altri paesi europei. Attraverso una app gratuita di facile installazione su tablet e smartphone è stato così possibile dotare il lavoratore di supporti formativi direttamente sul posto di lavoro”.

### Gli strumenti informatici

Il team LeGaQual2DO ha infatti costruito e messo a disposizione una serie di strumenti informatici utili a supportare i beneficiari finali nel percorso di formazione, come l' “Interactive peda-



gogical tool”, una app scaricabile gratis su smartphone e tablet, che ha supportato i supervisori che hanno affiancato gli utenti durante la fase di formazione. Il tool contiene regole, contenuti di base, metodi e tecniche relativi allo svolgimento di particolari mansioni, evidenziando errori comuni e fornendo dettagliate spiegazioni delle attività da compiere attraverso immagini e testi scritti e vocali disponibili in tutte le lingue dei paesi partner. A questo si è aggiunto un Digital skills portfolio, piattaforma digitale all'interno della quale le competenze acquisite durante la formazione sul posto di lavoro sono state validate per costruire il passaporto delle competenze, documento utile nella fase di ricerca di lavoro che attesta le competenze possedute, certificabili e riconosciute in tutta Europa.

### I risultati conseguiti

Fra i risultati raggiunti: la formazione di un gruppo di lavoro con il compito di svolgere un'analisi dello stato attuale in termini di formazione professionale e certificazione delle competenze; la creazione di un portfolio europeo di competenze acquisite durante l'attività lavorativa e spendibili poi in tutta Europa attraverso la certificazione; lo sviluppo di strumenti di insegnamento interattivi nei settori coinvolti; un periodo di prova della tecnica di apprendimento sul posto di lavoro attraverso la mobilità professionale dei partecipanti al fine di rendere possibile il trasferimento delle competenze in Europa, e la seguente valutazione degli impatti. Tutte cose di cui, nel settore della pulizia, si sente un grande bisogno. “Auspiciamo –dice Campesato – che il messaggio arrivi anche al mondo della politica e delle istituzioni, e a chi prende decisioni in queste materie”.

# cms 2017, il cielo è azzurro sopra “fiera berlino”

di Umberto Marchi

Grandi attese per CMS 2017, in programma a Berlino dal 19 al 22 settembre: per una settimana la capitale tedesca sarà “l’ombelico del mondo” del settore della pulizia industriale, e offrirà una panoramica globale del mercato su prodotti, sistemi e servizi di tutto il comparto. Boom degli espositori: saranno 507, molti gli italiani. Un Salone in netta crescita.

poi, in contemporanea con la manifestazione berlinese si terrà il Congresso Mondiale delle Imprese di Servizi per gli stabili WFBSC, che riunirà a Berlino i top decision-makers provenienti da tutti i continenti sul tema “Pulizia in un mondo digitale – processi, uomini, tecnologie”.

## Un appuntamento clou

Il CMS di quest’anno, secondo l’AD di Messe Berlin **Christian Göke**, sarà il punto culminante nella storia delle diverse edizioni di questa importante manifestazione. “La combinazione tra il Congresso Mondiale, il salone professionale e i diversi eventi di networking farà di CMS uno degli appuntamenti internazionali più importanti nel settore di tutto il 2017. Il nostro obiettivo è quello di posizionare in modo duraturo questa fiera come una delle piattaforme di riferimento per la pulizia industriale e l’igiene, includendo tutti i gruppi target del settore, ciascuno con la propria specifica professionalità. Per tutti coloro che vogliono stabilire contatti commerciali nel set-

Si avvicina l’appuntamento con CMS – Cleaning Management Services Berlino, l’evento globale del settore della pulizia industriale in calendario nella capitale tedesca dal 19 al 22 settembre prossimi. L’attesa è così grande, e la domanda di spazi è stata così forte, che quest’anno Messe Berlin, l’organizzatore della manifestazione, ha deciso di aprire un nuovo padiglione nel quartiere fieristico, per dare modo ai visitatori di avere una panoramica ancora più globale su prodotti, sistemi e servizi dell’intero comparto. Quest’anno,

## Qualche numero del cleaning tedesco

Un mercato, quello tedesco, fra i più grandi d’Europa e del mondo: basti pensare che nel 2014, in Germania, sono state impiegate complessivamente 641.681 persone nella pulizia degli edifici, con un incremento del 2,9% rispetto all’anno precedente. “Questa cifra – ha detto sempre Dietrich – è destinata a salire di uno 0,2 per cento nel 2015, a 642.964. Nel 2014 il numero di aziende del settore è aumentato del 7,5%, portandosi a 21.309. I dati dell’indice per il 2015 prevedono una lieve flessione dello 0,4 per cento per un totale di 21.220 imprese. Tuttavia, per il 2016 è previsto un leggero aumento dell’1,7%, che porterà il numero totale di imprese a quota 21.580. Nel 2014 l’industria del cleaning tedesca ha generato vendite pari a 14.872.961.000 euro. Aumenti del 7,2 per cento nel 2015 e del 5,2 per cento nel 2016 aumenteranno le vendite da parte dell’industria a poco meno di 17 miliardi di euro”.



tore della pulizia industriale e sono alla ricerca di una panoramica completa sul mercato delle apparecchiature e dei prodotti di pulizia innovativi, CMS Berlin 2017 è un evento da non perdere assolutamente”. A ciò si aggiunge il fatto che Berlino è al centro del più grande mercato europeo del cleaning: un motivo in più per farci un salto!

## Organizzatori e sponsor

Accanto a Messe Berlin, che organizza il Salone, la manifestazione è sostenuta da BIV, Federazione Nazionale delle Imprese di Pulizia con sede a Bonn, VDMA (Associazione Nazionale delle Macchine e Sistemi per la Pulizia Industriale, Francoforte), e IHO, Associazione Industriale per l’igiene e la protezione delle superfici, con sede sempre a Francoforte sul Meno. Grande la soddisfazione di **Thomas Dietrich**, presidente di BIV e del 22° Congresso WFBSC: “CMS è sempre stata e rimane una fiera importante per i fornitori di servizi di pulizia degli





edifici, in particolare nel contesto del focus sulla digitalizzazione, e in combinazione con il Congresso WFBS. E' un'occasione straordinaria per presentare questo argomento in un'arena internazionale e per consentire a tutti coloro che sono coinvolti in questo mercato in tutto il mondo di portare il loro contributo".

### Boom di espositori, ecco gli italiani

Ma torniamo per un attimo alla forte espansione del salone: il primo dato che spicca di questa edizione, infatti, è la brusca impennata degli espositori: nel 2015 erano 377, provenienti da 22 paesi, mentre quest'anno saranno ben 507, con una provenienza ancora più internazionale. E l'obiettivo, certamente più che alla portata, è quello di superare i 20mila visitatori (da 66 paesi) dell'edizione passata. Nutrita anche la rappresen-

tanza italiana: saranno 16 i "nostri eroi" che cercheranno di conquistarsi uno spazio di gloria sotto il cielo di Berlino. Eccoli: Adiatek, Anna Papi, Elsea, Fimap, Ghibli & Wirbel, Fiorentini, Injecta, Kiter, Klindex, Klinmax, Lavorwash, Lindhaus, Lucart, Papernet-Sofidel, Spival, Tts e Vdm, in rigoroso ordine alfabetico, senza contare i numerosi italiani che hanno sedi in Germania.

### Grande l'attesa dei fabbricanti

Comprensibili, dunque, le attese dei fabbricanti, che hanno già... l'acquolina in bocca: **Markus Asch**, Deputy Chief Executive Officer di Kärcher e presidente VDMA, ricorda che "i fabbricanti sono estremamente ottimisti per questo CMS, anche se la situazione globale viaggia ancora tra alti e bassi: sul mercato tedesco i 50 fornitori di sistemi di pulizia per uten-

# reflexx®

E SEI IN MANI SICURE!



INNOVAZIONE • QUALITÀ • SICUREZZA • COMPETITIVITÀ

reflexx®

[www.reflexx.com](http://www.reflexx.com)

REFLEX S.p.a. Via Passeri, 2 - 46019 Viadana (MN) Italy  
Tel. +39 0375 758 891 - Fax +39 0375 464504 - email: [contatti@reflexx.com](mailto:contatti@reflexx.com)

## 22° Congresso Mondiale WFBSC



**Il 22° Congresso Mondiale WFBSC è un appuntamento da non perdere, perché a Berlino arriveranno i principali decisori del settore da tutto il pianeta. I Congressisti discute-**

**ranno, fra l'altro, dell'importanza e dell'impatto della digitalizzazione della società e dell'economia sul settore della Pulizia Industriale nonché delle sfide che il comparto dovrà affrontare nel futuro. Temi centrali delle discussioni sono le influenze sugli uomini – addetti al lavoro ma anche clienti – nonché l'automatizzazione. Il Congresso WFBSC sarà inaugurato dal Commissario UE Günther Oettinger nel Padiglione 7.**

**www.wfbsc.berlin.de**

ti commerciali e industriali, che impiegano una forza lavoro di circa 5.250 operatori, hanno realizzato vendite per poco più di 900 milioni di euro nel 2016. Circa il 73 per cento dell'output dei produttori tedeschi viene esportato. La loro quota del mercato mondiale si attesta intorno al 20%, ed essi rappresentano circa il 50% delle vendite sul mercato europeo. Per i primi mesi del 2017 si può notare una certa stabilità sul mercato nazionale, rispetto alla turbolenza sui mercati esteri, dove l'industria è stata colpita da una maggiore incertezza sulla scia delle elezioni statunitensi e del referendum sulla

Brexit nel Regno Unito. Altri problemi riguardano anche i Paesi Bric, così come la compressione del mercato cinese", spiega. "I costruttori di macchine aspettano il CMS e sono in attesa di confrontarsi con i numerosi visitatori, stringere nuovi contatti in un orizzonte sempre più internazionale".

### Un'edizione importantissima

Gli fa eco **Werner Schulze**, presidente del comparto Igiene e Protezione delle superfici di IHO: "Questa edizione di CMS è di estrema importanza per il nostro settore. Il giro d'affari del comparto Igiene e Protezione superfici in Germania, nel 2016, si è attestato ad oltre un miliardo di euro – circa il 25 per cento nella pulizia degli stabili – creando un volano occupazionale per oltre 7.000 addetti. Con il 4,7 per cento reinvestito in Ricerca e Sviluppo, l'anno scorso il settore si è posizionato molto al di sopra della media degli investimenti dell'industria chimica in questa divisione".

### Nuova formula per il premio CMS Purus Innovation Award (PIA)

A proposito di innovazione, c'è un'altra novità. Infatti il Cms Purus Innovation Award, noto con l'acronimo Pia, a 12 anni dalla sua istituzione, avvenuta nel 2005, ora si rinnova. Gli espositori di CMS hanno potuto presentare la

propria candidatura in sei categorie: Grandi Macchine; Macchine di misura ridotta; Attrezzature; Igiene sanitaria; Digital tools; Sistemi e Prodotti chimici. Il premio viene attribuito a Prodotti, tools e sistemi che convinceranno la giuria per la loro altissima qualità applicativa e per l'eccellenza dell'idea.

### Pulizia delle stazioni e laundry

Ma non è l'unica novità di CMS 2017: oltre ai molteplici seminari e visite guidate, pensate su misura per i visitatori provenienti dai settori della sanità, degli hotel, della ristorazione e degli enti locali, Messe Berlin organizza per il 21 settembre un nuovo evento sulla Pulizia delle stazioni. Saranno invitati a questo esclusivo evento di networking gli AD di imprese di trasporto internazionali ed i loro Direttori Acquisti che potranno incontrare i rappresentanti di spicco del settore. Altra novità negli Eventi di CMS 2017 è indirizzata al tema lavanderia: in particolare ci si concentrerà sul lavaggio dei prodotti in tessuto e sulla combinazione più adeguata tra macchine e prodotti.

### Grande attenzione al mondo del "Come fare"

Ampio spazio sarà poi dedicato alla dimensione pratica del cleaning, in una parola al "come fare", visto che il lavoro degli operatori, in effetti, è pratico: in quest'ottica, una grande moltitudine di esempi pratici relativi a macchine ed ai prodotti per la pulizia verranno presentati in apposite aree dimostrative, come: Piattaforme di sollevamento, Pulizia vetri e Facciate, nonché Cura dei giardini. Nel Forum "CMS Praxis" ci saranno inoltre interessanti panel su protezione sul lavoro, igiene e salute.







Hygienalia  
+ **PULIRE**


**CRESCI  
CON NOI**

**14|15|16**

**NOVEMBRE 2017**

QUARTIERE FIERISTICO CASA DE CAMPO  
PADIGLIONE CRISTAL · MADRID · SPAIN

[www.hygienalia-pulire.com](http://www.hygienalia-pulire.com)

 Hygienalia + Pulire

 @hygienalia

# controllo roditori, essenziale una buona formazione

di Simone Finotti

Il secondo Quaderno di Anid affronta il tema dell'uso dei rodenticidi nelle operazioni di disinfestazione, fornendo anche preziose indicazioni per la lotta ai cosiddetti roditori commensali: un supporto interessante per i professionisti del settore e per la formazione del personale delle imprese.

lizzo corretto e sicuro dei rodenticidi anticoagulanti. Gli utilizzatori professionisti dovrebbero ricevere adeguata e certificata formazione, con conseguente qualifica, anche se molto spesso, purtroppo, si tratta di una questione a torto sottovalutata. In Europa, oggi, non esiste uno standard comune per definire addestrato un operatore per il controllo delle infestazioni (Pest Control Operator, PCO) per quanto riguarda l'applicazione di rodenticidi. As-

to dell'utilizzo dei prodotti fitosanitari. Le specie di roditori urbani presenti in Italia, che vivendo a stretto contatto con l'uomo possono causare problemi igienico-sanitari, sono essenzialmente tre: *rattus norvegicus*; *rattus rattus*; *mus musculus*.

## Controllo indispensabile!

Quattro, invece, le fasi fondamentali del controllo, essenziale al fine di evitare danni sanitari, nonché economici:

- ispezione per l'identificazione delle specie coinvolte, dei rifugi e dei fattori pro-infestazione;
- sanificazione per eliminare fonti di cibo per i roditori e i nascondigli;
- eliminazione fisica di tutti i potenziali accessi per i roditori;
- riduzione della popolazione attraverso l'impiego di rodenticidi, trappole e altre misure di controllo.

## Ispezione

Si inizia con un'ispezione, per determinare l'entità del problema, le specie infestanti e le condizioni che contribuiscono all'infestazione. L'ispezione consiste nell'identificazione dei segni dell'attività dei roditori: animali vivi o morti, rumori caratteristici, escrementi, tracce e camminamenti, nidi e tane, danni da roscicchamento, macchie e odore di urina. Dopo un attento esame all'esterno del fabbricato alla ricerca di possibili accessi e di condizioni che incoraggino l'attività dei roditori, si passa all'interno con una sistematica visita a tutto l'edificio. Può aiutare effettuare un monitoraggio con cartoncini collanti per valutare le caratteristiche dell'infestazione e programmare al meglio i futuri interventi.

“L'uso dei rodenticidi da parte del professionista della disinfestazione” è il titolo della seconda uscita della serie I quaderni di Anid, dedicata alla formazione e all'aggiornamento professionale dei tecnici della disinfestazione (Edizioni Sinergitech, 2016). Si tratta di un obiettivo che l'Associazione Nazionale delle Imprese di Disinfestazione si è data fin dalla sua nascita, e che sta portando avanti con grande coerenza e professionalità.



sociazioni europee di categoria hanno lavorato per diversi anni alla definizione di uno standard professionale per il loro gruppo (linee guida per la formazione, certificazione e controllo), che dovrebbe essere reso disponibile in tutta Europa e che, attualmente, è in fase di valutazione. Questo è un passo importante, nel prossimo futuro, all'interno di un processo di definizione delle categorie di utilizzatori.

## I Quaderni di Anid, preziosi strumenti di formazione

I Quaderni sono dedicati ad argomenti specifici e problematiche di vario contenuto, affrontando questioni complesse e difficili con competenza, collaborazione ed efficacia grazie all'esperienza di professionisti. È il caso dell'uso dei cosiddetti prodotti anticoagulanti utilizzati nel controllo dei roditori. E' evidente che, nel lavoro delle imprese, sia essenziale un'adeguata formazione per garantire un uti-

## Preziose indicazioni operative

Nel testo, molto lungo, ricco e articolato, sono presenti anche preziose indicazioni per il controllo dei roditori commensali, ovviamente in relazione alle specie più presenti dalle nostre parti. E' dunque l'occasione per fare il punto sulla questione, a partire dalle norme di buona pratica: in Italia, le norme che regolano il controllo degli organismi infestanti come i roditori derivano dalle precedenti esperienze maturate nell'ambi-



## Il piano di lotta

L'area da trattare deve essere divisa in zone infestate e zone a rischio. Inoltre, è importante individuare le vie in cui è presumibile sopporre l'arrivo degli infestanti. Una volta monitorata l'area di intervento, viene identificato il "modus operandi", che generalmente è costituito da interventi a livello manutentivo-preventivo: sigillare i passaggi, mettere in opera reti e sbarramenti ed eliminare nel contempo aree di rifugio per i roditori. Questa fase può essere preliminare oppure successiva al collocamento delle esche. Dopo aver creato le premesse per il posizionamento dei punti esca, è necessario stabilirne il numero e la posizione. Ogni punto esca così individuato deve essere definito nel tipo di esca (base alimentare e principio attivo), quantità di esca e tipo di protezione più idoneo. In alcuni casi di particolare difficoltà può essere utile effettuare un trattamento di pasturazione (pre-baiting) con l'uso di placebo (esca non attivata con nessun principio attivo); tale operazione viene effettuata con l'intento di valutare l'entità dell'infestazione, le abitudini alimentari e/o indurre abitudini all'esca che si intenderà utilizzare. Una volta collocati i punti esca essi devono essere ripristinati e man mano adattati alle esigenze che si vengono a creare. La scelta degli strumenti e dei metodi di lotta deve essere adeguata al tipo di roditore presente e all'ambiente nel quale si deve operare. Difficilmente il controllo dei roditori può prescindere dalla distribuzione di esche contenenti rodenticidi, ma la scelta del tipo e del modo in cui posizionarle può condizionare fortemente il risultato del lavoro. Le sostanze ad azione cumulativa sono i più utilizzati e agiscono lentamente sull'organismo e la morte sopravviene dopo alcuni giorni, evitando così di creare sospetto nella popolazione delle specie bersaglio. Le esche devono essere distribuite avendo cura di proteggere



## Quaderni di Anid

- 1 Le leggi della disinfestazione
- 2 L'uso dei rodenticidi da parte del professionista della disinfestazione
- 3 Il controllo della sanità pubblica sulla sicurezza alimentare
- 4 I rifiuti della disinfestazione

bambini, personale estraneo o animali dal contatto con esse, evitando la contaminazione degli alimenti.

## Posizionamento delle esche

E' importante anche studiare bene il posizionamento delle esche. Queste ultime non devono essere poste nei locali ove sono presenti alimenti; in questi locali dovrebbero essere impiegati esclusivamente sistemi di monitoraggio o trappole a cattura, assicurandosi che le esche non vengano a contatto con gli alimenti e le attrezzature. Le esche devono essere disposte solo nei luoghi in cui i roditori si riproducono e in cui sono attivi: nei condotti, nelle tubature, nelle canaline elettriche, nelle centraline e nelle giunzioni delle pareti. Le esche non devono essere disposte nelle zone esposte dove possono venire spostate o aperte con la diffusione nell'ambiente del contenuto. Per contenere le esche devono essere usati robusti erogatori di plastica chiudibili. Ogni erogatore deve essere numerato e la data di introduzione dell'esca deve essere registrata. Nei

reparti dove l'impiego di esche avvelenate è sconsigliato è opportuno impiegare mezzi di lotta ecologici, quali trappole a cattura multiple e cartoncini collanti. Il numero degli erogatori di esca permanenti deve essere riportato in una scheda di controllo. Erogatori fissi e chiusi a chiave devono essere posti nel perimetro esterno della fabbrica. Questi erogatori devono essere tali da impedire che altri animali o bambini entrino in contatto con le esche. Devono inoltre essere fissati alle pareti o ancorati, quindi non asportabili. Esche rodenticide permanenti contenute in erogatori resistenti e chiusi non devono essere sistemate all'interno dello stabilimento.

## Monitoraggio

Terminata la fase di bonifica è utile effettuare la verifica critica dei trattamenti effettuati. Ciò fatto non resta che pianificare il calendario degli interventi con l'obiettivo di mantenere i risultati ottenuti, migliorandoli nel tempo, e consolidare contemporaneamente la prevenzione del rischio di re-infestazione: con interventi anti-invasione, con attenti monitoraggi ispettivi, con la valutazione dei fornitori e con il miglioramento delle conoscenze e competenze nella spesso trascurata materia dell'igiene ambientale. Ciò vale anche nel caso l'intervento sia mirato alla valutazione di un servizio appaltato.

# GSA News

## VISITA IL NOSTRO

The screenshot displays the GSA News website interface. At the top, there is a navigation bar with the GSA News logo on the left, the website URL [www.Cleanpages.it](http://www.Cleanpages.it) in the center, and a promotional banner for the 2017-2018 award on the right. Below the navigation bar, a horizontal menu lists various industry categories: IGIENE URBANA, SANITÀ, DISINFESTAZIONE, INDUSTRIA & GOO, HOTEL & CATERING, IMPRESE & DEALERS, FACILITY MANAGEMENT, and PMI. A secondary menu below that includes Home, Articoli, News, Eventi, and Dal Mercato, along with a date indicator (Martedì 20 luglio 2017) and a search bar.

The main content area is divided into several sections:

- PRIMO PIANO:** Features a large article titled "Un passo avanti": i primi 30 anni di Ica System, dated 26 luglio 2017. It includes a photograph of a large indoor event with many people seated at tables.
- NEWS:** Contains an article titled "22° Congresso Mondiale WFBSC" dated 25 luglio 2017, accompanied by the WFBSC logo and the text "BERLIN 2017".
- DISINFESTAZIONE:** Features an article titled "Fastidioso come una mosca, evento di formazione nel verde" dated 24 luglio 2017, with a small image of a fly.
- ARTICOLI:** Includes an article titled "A Pulire 2017 il punto sul cleaning europeo" dated 26 luglio 2017, and another titled "Tutti pazzi per i 'window cleaners' al 1° trofeo Henry Unger" dated 24 luglio 2017.
- FOCUS:** Contains a section titled "ARCO" with the sub-heading "Infiniti" and an image of an Arco product. Below it, another section titled "Nasce il flacone riciclato 100%" features an image of a blue spray bottle and mentions "Werner & Mertz lancia il flacone in HDPE riciclato al 100%".

At the bottom right of the screenshot, there is a small graphic for "Hyggenalia - Pulire 2017" with the dates "14 - 15 - 16 Novembre 2017, Madrid" and a logo that says "CRESCI CON NOI".

# MAGAZINE ONLINE

[www.gsaneews.it](http://www.gsaneews.it)



## Formula Servizi, il nuovo Report integrato di sostenibilità

Il Report Integrato di Sostenibilità 2016 è lo strumento con il quale Formula Servizi testimonia all'esterno il suo processo di creazione del valore ed esplicita come la sostenibilità comprenda le performance economiche e gli impatti sociali e ambientali. Il documento, disponibile anche online, segna un punto di svolta rispetto alla lunga storia di bilanci sociali e di sostenibilità dell'impresa forlivese e si trasformato in un Report Integrato, ovvero un unico report che comprenda Bilancio di Sostenibilità e Bilancio d'Esercizio, capace sia di mostrare in termini quantitativi come l'azienda crei valore sia di rendicontare in maniera



integrata le tre componenti della sostenibilità (la cosiddetta Triple Bottom Line): economica, sociale, ambientale. Tra i principi per la definizione della qualità (Gri) adottati per l'elaborazione del Report: equilibrio, sostenibilità, accuratezza, tempestività, chiarezza, affidabilità. I principi guida dell'Iirc (International Integrated Reporting Council): focus strategico e orientamento al futuro; connettività delle informazioni; relazioni con gli stakeholder; materialità; sinteticità; attendibilità e completezza; coerenza e comparabilità. La rendicontazione di sostenibilità in Formula Servizi ha sempre rappresentato uno strumento fondamentale di autovalutazione interna e di valutazione esterna con una storia di bilanci sociali e

di sostenibilità che ha avuto inizio nel 2002.

[[www.formulaservizi.it](http://www.formulaservizi.it)]

47  
GSA  
GIUGNO  
2017

## Markas, a Bolzano posa della prima pietra per la nuova sede

Un investimento per crescere sul territorio, una struttura dall'anima green e 'a misura d'uomo'. È in sintesi il progetto della nuova sede Markas di Bolzano, la cui prima pietra è stata posata nel cantiere di via Macello. La struttura, che sarà inaugurata a fine 2018, è costruita su 10 piani secondo i parametri Casa Clima classe A ed è concepita per ospitare circa 220 collaboratori, più del doppio rispetto a quelli attualmente impiegati nella sede centrale.

Spiega l'AD di Markas Christoph Kasslatter "Essendo Markas un'azienda di servizi, crediamo che la persona sia il nucleo della nostra attività; per questo siamo convinti che un ambiente confortevole e familiare, dove i collaboratori trascorrono gran parte della giornata, contribuisca a migliorare la qualità del lavoro". La realizzazione della struttura infatti prevede alcune importanti novità. Gli uffici spaziosi, le sale riunioni e gli spazi ricreativi all'avanguardia sono pensati per offrire un ambiente ottimale a chi lavora quotidianamente nella sede Markas. Ne è un esempio l'utilizzo predominante del vetro per una maggiore illuminazione naturale negli ambienti, il piano interamente adibito a giardino pensile, la mensa che si collega ad una terrazza panoramica, la palestra riservata, il parcheggio multilivello e la rimessa per le biciclette.

[[www.markas.it](http://www.markas.it)]



## Cerchi un rivenditore di prodotti per la pulizia? Lo trovi su Cleanpages

Cleanpages, Annuario dei Fornitori per la pulizia professionale, che presentiamo nell'edizione 2017/2018 in

un bellissimo rosso è pubblicato dalla nostra casa editrice. Ormai possiamo usare tranquillamente l'articolo determinativo: Cleanpages è "lo" strumento indispensabile per avere sempre a portata di mano nomi e informazioni utili su più di 800 rivenditori selezio-



nati su tutto il territorio nazionale. La semplicità d'uso è fin dal 2002, anno di nascita di Cleanpages, una caratteristica vincente del nostro Annuario, che come sempre presenta una razionale suddivisione, regione per regione, dei professionisti della distribuzione, ben rintracciabili grazie a indirizzi, numeri di telefono/fax, e-mail e link ai siti internet. Il tutto, come sempre, è arricchito dalla pratica indicazione simbolica delle categorie merceologiche trattate. Sempre più pratica è anche la versione "mobile" di Cleanpages, che non è semplicemente la resa online della pubblicazione cartacea. Al contrario, si presenta come una vera e propria edizione digitale sfogliabile con tanto di link attivi delle aziende inserzioniste. Dalla schermata home del portale [www.cleanpages.it](http://www.cleanpages.it) si può scegliere fra la consultazione del nuovo formato sfogliabile e l'effettuazione di una ricerca più tradizionale per nominativo, area geografica e famiglia di prodotti. L'edizione cartacea, con tiratura 15.000 copie e distribuzione 14.450, è volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al "Regolamento CSST Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica per il periodo 1/1/2016-31/12/2016 - Certificato CSST n. 2016-2596 del 2/3/2017".

[\[www.cleanpages.it\]](http://www.cleanpages.it)

**PERPULIRE**  
CLEAN LOVERS

**Distributore Nazionale**

**LE NOSTRE SEDI**

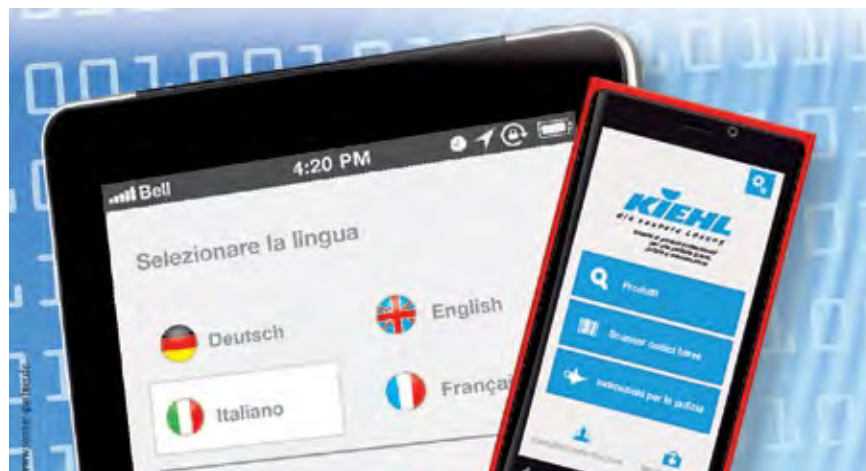
**Torino** Tel 011.2207783  
**Milano** Tel 02.48843881  
**Roma** Tel 06.83777308



## Kiehl App, un alleato imprescindibile

Garantire un sistema efficiente significa permettere ad ogni singolo operatore impegnato quotidianamente nelle operazioni di pulizia ed igiene, di poter lavorare in sicurezza e semplicità. Kiehl per questo cerca di mettere a disposizione uno strumento pratico ed al passo con i tempi capace di soddisfare esigenze tecniche e di essere un pratico aiuto per la scelta ed il giusto utilizzo dei prodotti. Kiehl App è la risposta a tutto ciò. Basta un semplice strumento alla portata di tutti come smartphone o tablet per avere la possibilità di identificare il prodotto, conoscerne le caratteristiche tecniche e di sicurezza, verificare se quanto utilizzato corrisponde alle necessità ed eventualmente valutarne possibili alternative di miglioramento per lavorare al meglio in ogni situazione.

Kiehl App può essere scaricata in vari



formati ed è capace di dialogare con diversi sistemi operativi. Ogni informazione viene costantemente aggiornata, permettendo al singolo operatore di poter interagire direttamente con l'azienda e di conseguenza poter confrontarsi o chiedere chiarimenti.

Kiehl App suggerisce inoltre sistemi di utilizzo per sistemi di diluizioni in grado di ottimizzare ed economizzare il consumo e conseguenti costi in uso.

L'abbinamento del corretto prodotto, sistemi di dosaggio adeguati, calcolo dei consumi e rese di utilizzo rendono semplice la formulazione di preventivi di consumo e suoi costi.

Kiehl App abbinato a prodotti in concentrato Ecolabel rispondono apertamente ad esigenze qualitative, economiche ed ambientali.

[[www.kiehl-group.com](http://www.kiehl-group.com)]

49  
GSA  
GIUGNO  
2017

## I plus della monospazzola orbitale TOR43 di TMB

Sfruttando il principio delle oscillazioni ad alta frequenza la monospazzola orbitale TOR 43 è in grado di affrontare anche i lavori più gravosi riducendo drasticamente la fatica dell'operatore. Rispetto ai modelli tradizionali infatti si richiede uno sforzo molto inferiore per manovrare e mantenere costante la stabilità della macchina anche in caso di trattamenti particolarmente pesanti, aumentando di fatto la produttività. TOR 43 è molto versatile nelle applicazioni e quindi adatta a diverse tipologie di ambiente. Il movimento roto-orbitale amplifica la resa, permettendo di ottenere eccellenti risultati in minor tempo su qualsiasi tipo di pavimentazione, anche le più delicate come marmo, pietra, gres, cotto, cemento, legno e parquet. È disponibile con un'ampia gamma di accessori che permettono di eseguire trattamenti di lavaggio pesante, deceratura, cristallizzazione, lucidatura e microlevigatura. Con una sola macchina sarà possibile eseguire applicazioni che, con le monospazzole tradizionali, richiedono l'utilizzo di



un modello specifico di monospazzola.

La versione più leggera di TOR43 è la più indicata per la pulizia di moquette e tappeti, sia con i metodi tradizionali sia con l'acqua ionizzata. Per questa applicazione è disponibile un Kit Spray (opzionale) per la

diffusione dell'acqua o della soluzione pulente che può essere installato all'occorrenza. Si ottengono ottimi risultati nei trattamenti di levigatura dei pavimenti in legno utilizzando lo specifico disco trascinate per carta smeriglio (opzionale), che permette l'utilizzo dei dischi abrasivi a doppia faccia. TOR 43 può essere configurata con un particolare sistema di sgancio (opzionale) dei componenti principali. La possibilità di scomporre la macchina ne permette un trasporto agevole anche nei mezzi di piccole dimensioni come le auto van, largamente utilizzati dalle imprese di pulizia, con una maggiore versatilità e minore sforzo per l'operatore.

[[www.tmbvacuum.com](http://www.tmbvacuum.com)]

## I guanti che indossano i tuoi operatori sono sicuri?

Reflexx se l'è chiesto e per avere una risposta oggettiva, ha fatto testare i suoi guanti valutandone la resistenza

alla permeazione. Con l'aiuto di esperti del settore della detergenza professionale, sono stati selezionati 9 composti chimici tra i più diffusi nei detergenti di alta qualità.

Le macro famiglie dei composti selezionati sono: solventi acidi e alcali.



Li abbiamo testati per voi

Ci si è focalizzati sui guanti più utilizzati dalle imprese di pulizia e testando diversi materiali (lattice, nitrile e vinile) e diversi spessori per avere una panoramica completa.

I guanti sono stati posti a contatto con gli elementi chimici, valutandone il tempo di resistenza alla permeazione (passaggio del liquido attraverso il guanto sulle mani dell'operatore), in linea con la normativa EN 374-3.

I risultati evidenziano una resistenza simile di lattice e nitrile a contatto con tutti i composti.

Da notare una resistenza maggiore del Reflexx 70, Nitrile più spesso, a contatto con i detergenti acidi (acidi fosforico 40% e citrico 10%), una minore resistenza del vinile soprattutto a contatto con l'acido cloridrico.

Troppo spesso la scelta dei guanti – materiale, spessore, finitura, lunghezza - è dettata solo dal costo, mentre è opportuno tenere conto, in primo luogo, della tipologia di detergenti e solventi utilizzati quotidianamente al fine di proteggere nel modo corretto le mani degli operatori.

Reflexx da sempre si pone a fianco delle imprese e degli RSPP per la scelta del guanto corretto per ogni utilizzo.

[www.reflexx.com](http://www.reflexx.com)



# C.C.A.G. CROTTI



**PREMIATO  
SPAZZOLIFICIO**

**Produzione  
di spazzole  
industriali**

**La ditta C.C.A.G. Crotti srl produce spazzole tecniche destinate a qualsiasi industria. Una notevole esperienza garantisce la fabbricazione di prodotti di altissima qualità.**



C.C.A.G. Crotti S.r.l.  
C.so Italia, 21 - 24040 - Osio Sopra (BG) - Tel. +39 035 500212 - Fax +39 035 501706  
[www.ccagcrotti.com](http://www.ccagcrotti.com) - [spazzolificio@ccagcrotti.com](mailto:spazzolificio@ccagcrotti.com)



## La forza pulente a impatto zero: l'evoluzione naturale della gamma

La mission di Sutter Professional consiste, da sempre, nel coniugare lo sviluppo di formule altamente performanti nel rispetto della natura e degli individui.

Il 24 maggio nell'ambito della XXIII edizione di "Pulire", fiera internazionale della pulizia professionale, Sutter Industries S.p.A è stato decretato vincitore del "Premio Nazionale Ecolabel UE 2017", per l'innovazione ambientale introdotta nell'Ecolabel UE con la nuova linea Zero.



La percezione dell'utilizzatore di prodotti chimici professionali è che un prodotto di origine vegetale non abbia le stesse performance di un prodotto tradizionale.

Sutter, attraverso la ricerca e la condivisione del concetto di Natural Force con i più importanti produttori mondiali di materie prime, è riuscita ad ottenere un risultato eccellente, certificato da laboratori di analisi accreditati ISO 17025. La licenza Ecolabel ([www.sutter.it/it/certificazioni](http://www.sutter.it/it/certificazioni)) presente sulla maggior parte dei prodotti ZERO, è sinonimo di rispetto dell'ambiente ed efficacia testata nei confronti dei leader di mercato con capacità di rimozione dello sporco uguale o su-

periore. I prodotti che non sono Ecolabel sono invece certificati CAM. In gamma è presente anche un disinfettante naturale pronto all'uso a base di acido lattico. Oggi Zero e Zero Extra rappresentano, nel settore Professionale, la linea di prodotti a base vegeta-

le più completa, in grado di soddisfare, con efficacia e nel rispetto dell'ambiente, ogni esigenza di pulizia richiesta dal mercato.

ZERO, la linea che non teme confronti!

[\[www.zero.sutterprofessional.com\]](http://www.zero.sutterprofessional.com)

/ Macchine e prodotti  
per il cleaning

/ Competenza  
ed esperienza sul campo

/ Formazione  
degli operatori

**sorma**



## STI: i professionisti del vapore

STI srl nasce dall'esperienza ventennale della Famiglia Passuello nel settore della pulizia a vapore, è un'azienda dinamica che sta conquistando il mercato europeo

ed extra-europeo. L'altissima qualità dei prodotti è garantita da una produzione 100% *made in Italy* eseguita presso lo stabilimento di Fara Vicentino. È leader nella realizzazione di macchine per la pulizia a vapore e offre una gamma molto ampia: dalle più semplici ed economi-

Sistemi di prodotti professionali per una perfetta igiene, pulizia e manutenzione

**KIEHL**  
die saubere Lösung

# Nel segno del fiore



Questi prodotti sono contrassegnati dal marchio europeo Ecolabel!



Johannes KIEHL KG  
Robert-Bosch-Straße 9  
D-85235 Odelzhausen  
Tel. +49 (0) 81 34 / 93 05-0  
Fax +49 (0) 8134 / 84 66  
E-Mail: info@kiehl-group.com

KIEHL Italia s.r.l.  
via Michelangelo 29  
I-18030 Avegno (GE)  
Telefono +39 01 85 73 00 06  
Fax +39 01 85 73 02 14  
E-Mail: info@kiehl.it

KIEHL Schweiz AG  
St. Dionys-Straße 33  
CH-8645 Jona  
Tel. +41 (0) 55 / 2 54 74 74  
Fax +41 (0) 55 / 2 54 74 75  
E-Mail: ce@kiehl-group.com



che per l'utilizzo domestico, per pulire e disinfettare bagni, cucine, materassi, a quelle più complesse e potenti per l'uso industriale utilizzate in bar, ristoranti, palestre, hotel, macellerie, aziende di catering. Il vapore è uno strumento efficace nell'uccidere acari della polvere ed eliminare sporcizia, muffa e altri agenti contaminanti da una varietà di superfici in pochi secondi. Con i macchinari dell'azienda pulizia ed igiene sono assicurati, garantendo un grande risparmio di tempo e denaro. Tra i best-sellers della linea domestica c'è il modello QUEEN-VAP che coniuga un design accattivante ad elevate prestazioni e si dimostra essere l'alleato perfetto nelle pulizie giornaliere di diversi ambienti, grazie anche al FiltroVap brevettato da STI. Nella linea professionale molto apprezzata è la COMBY 3500: completa di aspiratore integrato, caldaia a ricarica automatica e funzione detergente. Grazie al suo vapore a 180°C può eliminare in pochi secondi il 99% di batteri e con il potente motore di aspirazione asciuga perfettamente ogni superficie.

[www.stindustry.it]



## Pulire 2017: dietro la quinta di Icefor, giovani artisti crescono

Durante la fiera Pulire 2017, l'azienda Icefor ha stupito i visitatori con un viaggio che vede intrecciarsi business, colori e creatività. Sandra Bettosini, Mario Cerrone, Sofia De Ciechi, Sara Paternicò, giovani e talentuosi studenti dell'“Accademia di Belle Arti” di Milano e Como, danno spazio alla loro arte e alla loro immaginazione in maniera alternativa ed originale: la quinta del teatro acquisisce voce, parla e racconta una storia diventando uno dei must dello stand di Icefor. L'azienda ha chiesto loro, difatti, in occasione dei propri quaranta anni di attività, di creare un progetto che potesse omaggiare l'ambiente e le donne, tematiche che Icefor ha da sempre a cuore. L'opera realizzata in occasione della 23esima edizione di “Pulire” non è stata, quindi, solo celebrativa di un importante traguardo aziendale, ma ha voluto evidenziare i valori sui quali Icefor imposta le pro-

prie attività di business: ambiente, rispetto delle norme e valorizzazione delle persone. Quaranta pannelli in legno, uno per ogni anno speso al servizio della pulizia e dell'ambiente, sono stati disposti lungo la parete esterna dello stand, dando vita ad un'opera polimaterica. La protagonista indiscussa è la figura femminile; la sua immagine è un punto importante nel mercato del cleaning professionale, in quanto la presenza delle donne è un fattore di occupazione di straordinaria importanza per il settore. L'attenzione della scena si sposta poi sulle mani della ragazza intenta ad intrecciare una spirale che rappresenta il DNA, elemento base per tutti gli organismi viventi e quindi natura stessa. La realizzazione della suddetta spirale ha in sé una sorpresa, sia dal punto di vista artistico che dal punto di vista dell'ecosostenibilità; infatti questa è composta da piccoli trucioli di plastica riciclata, elemento figurativo di sintesi di una visione di sviluppo sostenibile che pone al centro dell'attenzione il paradigma “Riduzione, Riciclo, Riutilizzo”.



Viene quindi a crearsi un albero, la cui struttura si dirama, infittendosi e trasformandosi in un circolo virtuoso e continuo, proprio a indicare il vortice che alimenta Icefor e i suoi punti di forza. Non mancano, infine, i simboli celebrativi di due importanti traguardi: i venticinque anni del marchio Ecolabel e i quaranta anni di I.C.E.FOR, alla cui attività e al cui fondatore rimandano gli articoli di giornali e riviste impiegati nella realizzazione dell'opera.

[[www.icefor.com](http://www.icefor.com)]

53  
GSA  
GIUGNO  
2017

## PerPulire: garanzia di logistica e manutenzione

Le richieste dei clienti sono in costante aumento, sia dal punto di vista quantitativo, sia qualitativo, e PerPulire si sta attrezzando con importanti progetti e investimenti su due versanti: quello della logistica e quello della manutenzione. Vediamoli più nel dettaglio. Per ciò che riguarda la logistica, il responsabile del reparto dedicato, Alessandro Palmisano, con una solida esperienza in un'azienda del comparto, ha creato un sistema di previsione dei consumi con una piattaforma principale di supporto alle tre filiali locali (Torino, Milano e Roma), per ottenere un efficiente servizio di consegne tramite una squadra di fattorini. Venendo alla manutenzione, altro aspetto decisamente strategico per il Gruppo e importantissimo per la clientela, si sta rivelando molto preziosa la decennale esperienza di Federico Cossu (in foto). Infatti ha recen-



temente disegnato una nuova organizzazione di meccanici che fanno base a Roma per il Centrosud, a Torino per il Nordovest e a Milano per Nordest. Questo team specializzato opera sulla manutenzione delle spazzatrici, delle macchine ferroviarie, nel settore laundry e nella ristorazione in tutta Italia, e da oggi può fare affidamento su un'officina centralizzata di oltre 1500 metri quadrati per le attività più pesanti, più altri 3000 mq di deposito. Il tutto con l'obiettivo di garantire una manutenzione costante e un'attività ottimale agli oltre 1500 macchinari attualmente in utilizzo.

[[www.perpulire.it](http://www.perpulire.it)]

## Wet&Wo Kitchen: il panno imbevuto per l'igiene della cucina professionale



I Laboratori Ricerca & Sviluppo di due importanti aziende italiane, I.C.F. Srl e Minini Srl, hanno realizzato congiuntamente un'innovativa soluzione per la detersione ed igienizzazione delle superfici ed attrezzature per la lavorazione degli alimenti nelle cucine professionali. Wet&Wo Kitchen è costituito da uno specifico panno imbevuto di un esclusivo formulato altamente performante, protetto in un apposito dispenser di erogazione. Il panno Wet&Wo Kitchen:

- consente la rapida ed efficace detersione ed igienizzazione delle attrezzature

e superfici (coltelli, affettatrici, taglieri, piani di lavoro, frigoriferi ecc.);

- rimuove con un semplice passaggio lo sporco ostinato e grasso;
- riduce, grazie ai componenti sequestranti, la formazione del calcare, lasciando le superfici inox pulite e lucide;
- permette un sensibile risparmio nell'impiego di carta per le attività di pulizia;
- evita la dispersione del prodotto chimico causata dalla nebulizzazione con conseguente risparmio di prodotto oltreché di tempo per gli operatori;
- assicura un'adeguata uniformità di distribuzione del prodotto chimico che si traduce in maggior efficienza nelle operazioni di detersione ed igienizzazione;
- consente di ridurre i costi ed aumentare la sicurezza in quanto si elimina la fase di sanificazione dei panni tradizionali che nel tempo diventano ricettacolo di germi.

L'impiego del Wet&Wo Kitchen risul-



ta di facile utilizzo anche su superfici verticali o poco accessibili, quindi difficilmente raggiungibili con la tradizionale nebulizzazione del prodotto chimico. Wet&Wo Kitchen è disponibile nelle versioni con dispenser "usa e getta" e con dispenser "ricarica" (panno e soluzione detergente igienizzante in busta sigillata), sia per il mercato nazionale che estero.

[[www.icfsrl.it](http://www.icfsrl.it) - [www.minini.eu](http://www.minini.eu)]

54  
GSA  
GIUGNO  
2017

## A volte... è meglio più grande!

Va bene compatta, va bene piccola, ma a volte le esigenze possono essere tali da richiedere dimensioni maggiori! E in questo caso vale il motto "bigger can be better!", con cui la Socaf presenta i-mop XXL. Si tratta di una lavasciuga da 62cm che, come la sorella minore i-mop XL,

rappresenta una vera rivoluzione nel mondo del cleaning. Anche perché non perde proprio niente dell'agilità, dell'efficienza e dell'efficacia della "sorellina". E vediamo perché: dotata di un'impressionante larghezza di pulizia (parliamo di ben 62cm!), in combinazione con la tecnologia brevettata i-mop, riesce a sposare l'elevata potenza (700 W) e le prestazioni di una grande lavasciuga con la mobilità e la flessibilità di un mop. Basta un semplice numero: 1700mq/ora di produttività, il che rende questa macchina quattro volte più veloce di una normale lavasciuga e dieci volte più efficace del mop. Le due potenti spazzole controrotanti a 350 giri/min e i 29 kg di pressione garantiscono una pulizia profonda e completa anche nei casi più difficili. Passiamo a i-vac 9, un aspirapolvere alimentato con batterie

agli ioni di litio che gli consentono un utilizzo fino a 80 minuti ininterrotti. E' dotato di due filtri ed è possibile montaggio filtri Hepa o Ulpa. Monta un morbido paraurti che protegge macchina e mobili. Possibilità montaggio filtro profumato. Monta di serie: pulsante doppia potenza, lancia telescopica e tuboflex rinforzato. Possibilità massima personalizzazione "a la carte" estetica e/o tecnica. E chiudiamo con i-suit: mai più infortuni o dolore alla schiena mentre si lavano le finestre! I-suit si indossa come uno zaino mobile con una lunga asta di acciaio attaccata e una carrucola che penzola davanti. Incrementando la produttività, e garantendo ergonomia e massima praticità, rappresenta sicuramente una innovazione metodologica molto interessante nel lavaggio finestre.

[[www.socaf.it](http://www.socaf.it)]





# KUBI Pro, il carrello su misura.



Dall'innovazione Falpi nasce la nuova generazione di carrelli modulari. Completamente personalizzabili.

## Maneggevolezza

Ruote montate su cuscinetti per i percorsi più impegnativi.

## Leggerezza

La struttura in plastica rende i carrelli resistenti e al contempo molto leggeri.

## Eleganza

Linee semplici e moderne conferiscono un'estetica sobria e raffinata.

## Resistenza

Montanti in alluminio, viterie ed elementi sottoposti a maggiore sforzo in acciaio inox.



Disponibile da luglio  
presso i rivenditori  
Soligena

Dal 1968 qualità, ricerca, innovazione



# ROLLY

LA LAVASCIUGA  
COMPATTA  
PROFESSIONALE  
CHE STAVI  
ASPETTANDO



### ROUND 45S

La formula economica e semplificata di lavasciuga che garantisce performance e risultati al top!



### POWER D 12 HE

Risultati ed efficienza energetica in Classe A!



### MONOSPAZZOLA ROTO-ORBITALE 0 143 U 11

Pratica, comoda e di facile utilizzo.

SCOPRI L'INTERA GAMMA PRODOTTI SU [WWW.GHIBLIWIRBEL.COM](http://WWW.GHIBLIWIRBEL.COM)