

N.11
NOVEMBRE
2017

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

postatarget
magazine
D0005538
NAZ185/2008
Posteitaliane

IMPRESSE & DEALERS

MENSILE DI GESTIONE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

TERZA PAGINA

amazon e cleaning
iniziative afidamp
50 anni rcm
super index sns 2017
lettore

GESTIONE

linee guida anmdo
ancora sullo sdapa
visite fiscali
la pulizia nella ristorazione

SCENARI

#progettare cam 4.0
we workshop
congresso fare
european cleaning awards

TECNOLOGIE

purus awards



www.gsanews.it

EDICOM

Cloud 4.0 & APP 4.0

Se sei interessato al primo strumento 100% cloud dedicato alle imprese, o ad avere una potente APP che mette in comunicazione tutti i reparti aziendali, oppure ad uno strumento da utilizzare su qualsiasi tablet, o ancora al superammortamento 140% e al controllo della tua azienda attraverso la "Business Intelligence", allora chiamaci immediatamente. **Non rischiare di rimanere indietro!**



 PROJECT S.R.L.
INFORMATICA

Italia – Spagna
Mail: info@project-informatica.it
Tel: 348.2266171



RA 660 NAVI

lavasciugapavimenti robotizzata
pulisce in autonomia, senza operatore



Kemika

vera ecologia

controllo delle emissioni dei Gas a effetto serra
con i veri Superconcentrati Kemika



Prodotti veri superconcentrati per ridurre i costi delle imprese e l'impatto ambientale

I Superconcentrati Kemika contribuiscono annualmente al risparmio di oltre 40.000 litri di gasolio per il trasporto, dell'usura dei mezzi per 200.000 km, di 220 tonnellate di plastica in meno nell'ambiente.

- Garanzia di stabilità dopo la diluizione - Drastica riduzione dell'impatto ambientale - Riduzione dei costi di gestione
- Prodotti conformi ai Criteri Ambientali Minimi (CAM) Decreto del Ministero dell'Ambiente 24/05/12 e DM18/10/16

Kemika SPA

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



Bigger can be better!

i-mop XL



46 cm



i-mop XXL



62 cm



IMPRESE & DEALERS



INSERTO

TERZA PAGINA

- 19** Il futuro è già qui: la rivoluzione della distribuzione
[di **Simone Finotti**]
- 22** Afidamp verso un "nuovo corso"
[dalla **redazione**]
- 26** Mezzo secolo di RCM: tre generazioni nel segno della "rr"
[di **Antonio Bagnati**]
- 30** Scuola Nazionale Servizi assegna Index e Super Index 2017
[di **Giuseppe Fusto**]
- 32** Fra i segreti... dell'immondizia
[di **Guido Viale**]

GESTIONE

- 34** ANMDO ci "guida" nella sanificazione ospedaliera
[di **Umberto Marchi**]
- 38** Consip, prime crepe per lo Sdapa
[di **Carlo Ortega**]
- 40** Visite fiscali: se il medico bussa due volte
[di **Antonio Bagnati**]
- 42** AfidampCom e la "ristorazione pulita": presentata la guida a Host
[di **Giuseppe Fusto**]

SCENARI

- 44** Sutter riflette sui "cam"... biamenti del mercato
[di **Simone Finotti**]
- 48** Splende il sole sul successo di We Workshop
[di **Simone Finotti**]
- 50** XIX congresso Fare: spendere nelle competenze per ottenere risparmi
[di **Enza Colagrosso**]
- 54** European Cleaning Hygiene Awards, tre i vincitori italiani
[dalla **redazione**]

TECNOLOGIE

- 56** Purus Awards 2017: CMS Berlino incorona l'innovazione intelligente
[dalla **redazione**]

ATTUALITÀ	7	CARNET	61
AFFARI E CARRIERE	61	ORIZZONTI	62

Oliè
ESSENZA

FORMULATO
SUPERCONCENTRATO

4 IN 1

PROFUMA
DESODORIZZA
DETERGE
SPOLVERA

Ambienti e superfici

Disponibile in **24** inimitabili fragranze

www.rubinochem.it f in t g+ 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

#thisisfimap

Non è solo una gamma di macchine,
è un nuovo modo di concepire la pulizia professionale



I cambiamenti che stiamo vivendo oggi stanno elevando anche le nostre aspettative verso gli strumenti che usiamo quotidianamente. Vogliamo che siano intuitivi, flessibili ed intelligenti. Fimap vuole lo stesso per le proprie macchine.

Attraverso un'accurata progettazione Fimap ha creato una gamma di lavasciuga pavimenti che propone un nuovo modo di concepire il pulito professionale.

Le nuove macchine sono progettate per essere **ROBUSTE**, costruite con i migliori componenti e dotate di tecnologie d'avanguardia che incrementano **L'EFFICIENZA** e la **SICUREZZA**.

L'introduzione della digitalizzazione ha migliorato l'esperienza d'uso, offrendo un modo più intuitivo e **SEMPLICE** per regolare i parametri di pulizia, per aumentare la **POTENZA** e ridurre l'**IMPATTO AMBIENTALE**.

La **CONNETTIVITÀ** diventa la chiave per far crescere la produttività: le informazioni essenziali per ottimizzare le prestazioni sono disponibili in qualsiasi momento, grazie all'app **My.Machine**.

Per essere flessibile e capace di adattarsi alle nuove sfide, Fimap ha infine sviluppato una nuova linea di accessori, che consente di **CONFIGURARE** ogni macchina secondo le diverse esigenze.

 **FIMAP**[®]



MACCHINE PER LA PULIZIA PROFESSIONALE: LAVASCIUGA PAVIMENTI, SPAZZATRICI, ASPIRATORI COMMERCIALI E INDUSTRIALI, LAVASUPERFICI TESSILI, MONOSPAZZOLE

Organizzazione certificata Q.C.B. Italia ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007
FIMAP spa - Via Invalidi del Lavoro, 1 - 37059 S. Maria di Zevio - Verona - Italy - Tel. +39 045 6060411 - E-mail: fimap@fimap.com



#thisisfimap

Werner & Mertz: 150 anni di storia e impegno per l'ambiente

Quest'anno Werner & Mertz ha festeggiato i suoi 150 anni con una grande festa che ha ricordato come l'impegno per l'ambiente dell'azienda abbia delle radici profonde, ben radicate nella sua storia.

Gli inizi

Siamo nel XIX secolo a Mainz, vicino a Francoforte. Nel 1867, i fratelli **Friedrich Christoph** e **Georg Werner** fondano la Fratelli Werner: un'azienda artigiana di candele e cera con un cliente importante: la chiesa cattolica. Dopo poco arriva **Georg Mertz**, commerciante di Saarbrücken, e l'azienda prende il suo nome definitivo: Werner & Mertz.

La crescita

L'azienda cresce velocemente: è il periodo della grandi conquiste tecniche. L'erudito naturalista **Philipp Adam Schneider** sperimenta nuovi prodotti. Nel 1901 arriva la prima crema da scarpe protettiva, e nasce il marchio Erdal. Nel 1903 viene creata la rana verde ispirata al principe ranocchio delle favole. Werner & Mertz vive un'impegnata economica, poi arriva la prima guerra mondiale. Un incendio distrugge lo stabile ma nel 1918 i fratelli Schneider costruiscono la torre della rana, simbolo dell'azienda.

Dopo la guerra, torna la gioia

Negli anni '20 l'Europa ha superato la guerra e la gioia di vivere ritorna insieme alla ripresa. Il principe ranocchio impara a correre e cambia colore: diventa rosso ed è subito garanzia di al-



ta qualità. Werner & Mertz da azienda artigianale diventa un global player. Nel 1929 conta 1800 collaboratori.

Si amplia la gamma

Dal 1925 produce internamente vernici, barattoli di latta e confezioni. Con l'acquisto di altre società, la gamma si estende ad articoli per la pulizia e l'igiene. La II Guerra Mondiale sarà un duro colpo, ma rapida è la ripresa: dopo solo pochi mesi, i marchi dell'azienda sono di nuovo sul mercato con un rapidissimo incremento della capacità produttiva; da metà del 1948 all'inizio del 1950 il numero di collaboratori è passato da 300 a 1200.

Werner & Mertz è tornata!

Nasce il bisogno di nuovi prodotti e Werner & Mertz è pioniera. A metà degli anni '60 nasce il grande edificio di imbottigliamento. Nel 1975 diventa operativo uno dei più grandi e moderni magazzini automatici della Repubblica Federale. Si esplorano nuovi mercati. Nel 1971 arriva il marchio Tana con i detergenti professionali. Gli anni '80 sono ricchi di cambiamenti: dopo la catastrofe nucleare di Chernobyl, la coscienza ecologica diventa all'ordine del giorno. Il detergente neutro introdotto nel 1986 si adatta perfettamente allo spirito del tempo.

Anche le rane cambiano...

E la rana? Diventa essa stessa marchio con il nome Frosch, pioniere e simbolo della coscienza ecologica e della sostenibilità ambientale. Negli anni '90, la riunificazione comporta la crescita del mercato interno. Nel 1995 si torna alla strategia della produzione interna del packaging e il partner commerciale Alpla si stabilisce all'interno del perimetro dell'azienda di Magonza.

I "2000"

Nel 2000, **Reinhard Schneider** assume la direzione dell'azienda rafforzando l'approccio so-



stenibile. Arrivano premi e riconoscimenti. Il nuovo stabile è la prima struttura amministrativa tedesca in cui si utilizzano tutte le forme di produzione di energie rigenerative: geotermia, fotovoltaico ed energia eolica. Si produce più energia di quella che si consuma: Werner & Mertz ha fatto del proprio stabile un produttore energetico.

Il "water centre"

Nel 2011 è stato aperto il "water centre". Qui l'acqua demineralizzata necessaria per la produzione dei detergenti viene autoprodotta con un impianto di osmosi inversa che evita l'utilizzo dell'acido cloridrico. Si ottiene la certificazione EMAS. Ma non solo: Werner & Mertz è impegnata in prima linea sul problema della plastica. L'azienda non considera spazzatura l'imballaggio di plastica ma la sfrutta come una risorsa importante per il suo recupero. Reinhard Schneider dice alle imprese, ai politici e alla società: "La plastica è troppo preziosa per essere immondizia. Tutti i cicli produttivi devono seguire il principio Cradle to Cradle. L'obiettivo è una società senza rifiuti.

La Recyclate initiative

La "Recyclate Initiative" prevede che i materiali per imballaggio vengano mantenuti all'interno del ciclo tecnico. Non bruciare o produrre plastica di bassa qualità ma utilizzare il frutto della raccolta differenziata come materia prima seconda per nuovi imballaggi". Così Schneider inizia un'impresa che mira a trovare soluzioni per una vera tutela delle risorse. Difficile immaginarsi un progetto tanto ambizioso. Per il futuro, Werner & Mertz immagina un pianeta pulito con tecnologie innovative ed energia rinnovabile, grazie anche al principio Cradle to Cradle.

[www.wmprof.com/it/]

Socaf, da 35 anni “vocazione macchine”

Socaf spa è un'azienda commerciale con quartier generale a Osio Sotto (Bergamo) e due filiali a Castenedolo (Brescia) e Mazzo di Rho (Milano). Fondata nel 1982 con la vocazione delle macchine per la pulizia professionale, nel tempo ha saputo differenziarsi allargando i propri confini territoriali e di prodotto. Da azienda che operava principalmente in Lombardia con la propria rete di trenta agenti e un'assistenza puntuale sulle macchine, da alcuni anni ha inserito anche il settore della detergenza, ha creato la divisione Aquarial (raffrescamento evaporativo) e dal 2015 importa e distribuisce la lavasciuga pavimenti i-mop con il quale Socaf spa è diventata a tutti gli effetti un player nazionale.

Quali prodotti hanno trainato il vostro mercato? Quanto conta “azzeccare” il prodotto giusto?

Il cambio di rotta di Socaf nella divisione cleaning e l'allargamento degli orizzonti è principalmente dovuto alla distribuzione di i-mop XL in Italia, quindi siamo estremamente convinti che la scelta dei prodotti sia uno degli asset strategici principali che l'azienda ha messo in atto negli ultimi anni.

Anche quest'anno alla fiera di Verona Pulire 2017 abbiamo proposto una grande novità: la rivoluzionaria i-mop ma in una veste nuo-



va con il modello i-mop XXL. I-mop XXL non è solo la sorella maggiore con una pista di pulizia da 62 cm, una pressione da 29 kg e una produttività aumentata del 40%, ma una lavapavimenti che nel suo segmento ha caratteristiche uniche: ottima capacità di lavaggio e grande produttività di lavoro, adatta a lavare velocemente spazi liberi ma anche ad accostarsi senza problemi ai muri, agli spazi impegnati, ai bordi delle isole di esposizione o dei macchinari facendo risparmiare tempo nel lavaggio e nella gestione di preparazione e di manutenzione della macchina.

Per clienti con esigenze di pulizia quotidiana di circa 1.000 m² e in controtendenza rispetto ai grandi costruttori mondiali di lavapavimenti che puntano su piccole uomo-a-bordo, i-mop XXL si propone come la uomo-a-terra che per le sue caratteristiche è in grado di sfidare e di vincere contro ogni competitor in quanto è: veloce, leggera, intuitiva e semplice nell'utilizzo senza dimenticare l'altissimo potere di pulizia. Grazie ad essa siamo oggi in grado di guardare con grande interesse al mondo della Grande Distribuzione Organizzata sicuri di consentire un risparmio di tempo almeno del 30%.

Oltre ad i-mop, abbiamo presentato anche altri prodotti innovativi come gli aspiratori a batteria (i-vac5 e i-vac9), i-suit strumento che rende più agevole e sicuro l'utilizzo di aste nel lavaggio delle superfici verticali, i-gum modello per sciogliere le gomme da masti-



care anche nella versione a batteria e tutta la gamma di carrelli i-land. Innovazione significa anche offrire al mercato elementi distintivi, in questo la gamma degli aspiratori risulta molto attrattiva e riscuote grande successo per la possibilità di personalizzarli con una tiratura di solo 20 pezzi.

Quanto conta l'evoluzione tecnologica? E come sarà l'evoluzione tecnologica di i-mop?

L'idea innovativa che si vuole proporre e che accomunerà tutte le macchine della linea i-mop & i-range sarà quella di standardizzare il “motore” facendole lavorare con lo stesso modello di batterie. Le medesime batterie agli ioni di litio ma sempre più potenti e in tre versioni andranno a sostituire il cavo elettrico e consentiranno all'utilizzatore di decidere che tipo di batterie scegliere in funzione dell'autonomia che richiede il proprio lavoro. Per esempio a seconda del modello di batterie scelte i-mop XL potrà avere un'autonomia da 1 ora fino a 2 ore e saranno affiancate da altrettanti caricabatterie sempre più tecnologici nelle versioni: carica normale e carica veloce.

Ma non solo, essendo molto attenti alle necessità e richieste del mercato abbiamo in progetto di proporre altri modelli di i-mop. Per il 2018, siamo infatti in attesa della presentazione di una versione i-mop L: una macchina dalle stesse caratteristiche tecnologiche ed ergonomiche delle precedenti ma con una larghezza pista inferiore e capacità di serbatoio minori. Con questa nuova i-mop L si andrà ancora ad allargare il bacino di utenza e si identificheranno nuove opportunità di mercato. Negli anni a venire la gamma verrà ulteriormente estesa con le versioni S ed M per consentire una proposta commerciale veramente completa che si adatti a qualsiasi tipo di esigenza di prestazioni e di target cliente.

www.i-mop.it



1° Sistema Laundry italiano certificato Ecolabel UE

Quando si parla del benessere dei clienti, la pulizia ha un ruolo fondamentale, che inizia con il lavaggio quotidiano del bucato. Per raggiungere risultati eccellenti nel settore HORECA, è importante sapere dosare correttamente e in modo mirato i migliori componenti lavanti in base al grado di sporco, e contemporaneamente controllare anche i consumi. Polveri e liquidi tradizionali, che uniscono tutti i componenti lavanti in un singolo prodotto, portano ad un consumo elevato e non possono essere dosati a seconda delle necessità di lavaggio. Per questa ragione furono introdotti nel settore HORECA sistemi di dosaggio professionali per separare i vari componenti lavanti. Il dosaggio preciso ed automatico, insieme alla separazione della biancheria in base al tipo di tessuto, al tipo e al grado di sporco, permette di calare i consumi dei singoli componenti. Questo si traduce in un vantaggio economico per il gestore, nonché un vantaggio ecologico grazie al minore impatto ambientale. Tuttavia la sola riduzione dei consumi attraverso il controllo dei dosaggi non era un risultato sufficiente all'azienda altoatesina Hygan con sede



a Laives, che si è data come traguardo la massima compatibilità ambientale della propria linea Laundry Professional: il rispetto della natura e dell'ambiente sono al centro della sua filosofia. Dopo una intensa ricerca, numerosi test nella lavanderia interna ed in lavanderie esterne, i chimici dell'azienda sono riusciti a sviluppare la linea Eco-Laundry Professional, che lavora senza cloro né fosfati e con soli quattro com-

ponenti lavanti forma un sistema di lavaggio completo. Questo importante risultato è stato anche confermato esternamente dal Comitato Ecolabel italiano concedendo la certificazione Ecolabel UE ai prodotti Eco-Laundry. L'Ecolabel UE è una certificazione europea, che viene concessa solo a prodotti che uniscono un'elevata efficacia ad un basso impatto ambientale e un basso impatto sulla salute. Gli ulteriori criteri che devono essere raggiunti per ottenere la certificazione sono un uso minimo di sostanze inquinanti o pericolose, un basso impatto sulle acque nonché un basso volume di rifiuti generati dall'uso dei prodotti.

Il sistema Eco-Laundry dell'azienda Hygan è il primo sistema Laundry italiano certificato con l'Ecolabel UE e quindi notevolmente più ecologico dei sistemi Laundry tradizionali. Tutti i prodotti Eco-Laundry vengono prodotti negli impianti produttivi dell'azienda, controllando accuratamente nei propri laboratori ogni materia prima utilizzata nella produzione. Il nuovo sistema Laundry con certificazione Ecolabel UE di Hygan offre quindi un vantaggio per tutti coloro che cercano sistemi di dosaggio altamente efficienti ed ecologici.

ECO LAUNDRY PROFESSIONAL

4 PRODOTTI FORMANO UN SISTEMA COMPLETO DI LAVAGGIO

- ✓ Sistema di lavaggio completo con soli 4 componenti
- ✓ Bassissimo impatto ambientale senza cloro né fosfati
- ✓ Superconcentrati altamente efficaci per consumi ridotti

HYGAN

www.hygan.it

DEO DUE: 16 nuance per un unico grande successo!



10
GSA
NOVEMBRE
2017

Negli ultimi anni abbiamo assistito ad una progressiva ascesa nel mercato della detergenza professionale di DEO DUE il primo profumatore bifase. Un prodotto innovativo sviluppato con una procedura d'avanguardia che grazie alla doppia fase garantisce un effetto gradevole e una persistenza di ben 3 giorni. Oggi DEO DUE è uno dei profumatori per ambienti più venduti e più richiesti dagli operatori del settore. L'esclusiva combinazione tra ottime ed eccellenti materie prime e pregiati oli essenziali assicura una performance di gran lunga superiore a molti profumatori presenti oggi sul mercato. Inoltre è un prodotto NO VOC e come tutti i prodotti ChimiClean è stato formulato con materie prime e tecniche di produzione a basso impatto ambientale. Infine l'ampia scelta di fragranze che si adattano a qualsiasi ambiente. DEO DUE è infatti disponibile in 16 raffinate fragranze.

BIANCO: Caldissimo e seducente mix di fiori bianchi e fiori di loto che donerà agli ambienti una piacevole profumazione intensa e rilassante.

BLU: Classico ed avvolgente profumo di lavanda francese dalle proprietà inebrianti che ricorda l'emozione magica di un prato coperto di fiori blu.

GIALLO: Un bouquet leggero e sofisticato dallo slancio unico che parte con una nota verde ed agrumata per poi lasciare spazio al fresco profumo della rugiada.

VERDE: Fresca come l'erba tagliata. La dinamica fragranza Herbal risveglia lo spirito

d'avventura e l'attività mentale.

ALOE: Esotica e rilassante fragranza di aloe. Un profumo intenso ed inebriante, ideale per la casa, l'ufficio, l'auto e per chiunque voglia immergersi nella freschezza della natura.

ARANCIA: Ispirato ai giardini mediterranei, ai fiori d'arancio e alla zagara. La sua essenza agrumata donerà un'atmosfera esuberante e passionale all'ambiente.

MELA: Fragranza fruttata e golosa ispirata alla mela selvatica tipica del bacino del Mediterraneo, stimola il benessere interiore donando un senso di rilassatezza.

PINO: Fragranza fresca e sensuale all'essenza di pino nero dalle coste Nord Africane, indicato in quei vani particolarmente saturi da odori pesanti come fumo o frittura.

VANILLIN: Seducente ed avvolgente fragranza derivata dall'orchidea di vaniglia. Donerà agli ambienti una piacevole atmosfera di benessere.

EROTIK: Avvincente e seducente profumo nato per far innamorare. Il suo ricco bouquet caldo, morbido e avvolgente, si sviluppa su accordi iniziali ariosi e rosati, cede poi il passo a un cuore esotico e aromatico e chiude infine sull'eco di resine aromatiche, ambrate e corpose.

CYTRUS: Un mix di agrumi del Mediterraneo dal profumo inebriante si accosta a un bouquet di raffinati fiori bianchi. Fresco e vivace Deo Due Citrus ha un effetto energizzante e rinvigorente in grado di migliorare la memoria e la concentrazione.

JASMIN: Un bouquet di soavi note esotiche per un profumo che sprigiona tutta la sua carica di freschezza e di piacevole sensualità. Deo Due Jasmin contiene oli essenziali benefici dall'aroma dolce e rilassante che stimolano il buonumore. Una poesia di aromi, che evoca le romantiche notti d'estate e dialoga dolcemente con l'anima.

MUSCHIO: Sfumature raffinate che felicemente coniugano uno spirito fresco e fiorito con il fascino muschiato di note boschive. Sentimenti, sogni, pensieri. Pure emozioni pronte a svelarsi in questa amabile e appassionata fragranza. Deo Due Muschio favorisce la serenità, aiuta a superare la nostalgia e i brutti ricordi legati al passato. Note soavi e avvolgenti che regalano spensieratezza e giocosità.

TIARÈ: Un trionfo di accordi elegantemente combinati, un bouquet di sentori romantici e delicati che si intreccia con note fruttate dal carattere esotico per una sensazione di assoluta armonia. DEO DUE Fiori di Tiarè donerà agli ambienti un'atmosfera di benessere e relax.

TURCHESE: Fragranza esplosiva dalle note marine ed ozonate che richiama le onde del Mediterraneo per una sensazione di energia e vivacità.

SHAREM: Note speziate, calde e vellutate per la fragranza luxury Sensual Lotus che ispira benessere e tranquillità.

[www.chimiclean.it]

Project informatica: sempre all'avanguardia tecnologica

Project si è sempre focalizzata nello sviluppare soluzioni per piccole, medie e grandi imprese, offrendo loro moltissime possibilità tecnologiche e soddisfacendo le principali necessità di ogni tipo di realtà. Universal Serdata, in particolare, permette la gestione efficiente nelle imprese di servizi, garantendo un completo controllo di tutti i processi necessari per ottenere un risultato soddisfacente.

Innovazione e sempre più soddisfazione: “Noi siamo il vantaggio”

I clienti di Project, non c'è da meravigliarsene, restano soddisfatti ogni giorno di più dei servizi, e generalmente considerano molto produttivo e vantaggioso avere un programma fatto su misura grazie al quale gestire tutte le ope-



razioni. Facendo riferimento allo slogan “Noi siamo il vantaggio”, quest’anno sono stati fatti due grandi passi in avanti con l’incorporazione della piattaforma Cloud e la cloud app, il che ha aperto un importante ventaglio di benefici per tutti i clienti. Vediamone alcuni.

Sicurezza

Partiamo dalla sicurezza: i dati dell’impresa confluiscono e vengono resi disponibili in uno dei maggiori data centers d’Europa. Tutto l’hardware è pensato per essere ridondante, e tutte le informazioni viaggiano criptate. Le copie di sicurezza sono incluse nella soluzione, e qualunque incidente o inconveniente imprevisto che possa capitare all’impresa, non pregiudicherà la continuità del lavoro né i dati.

Mobilità

Non è da sottovalutare la possibilità di lavorare in qualsiasi luogo e con qualsiasi dispositivo: l’unica cosa necessaria è una connessione a internet. Ciò ovviamente favorisce la flessibilità di lavoro e di conseguenza la produttività dell’impresa.

Riduzione dei costi

Siccome anche il portafoglio vuole la sua parte, non ultima viene la riduzione dei costi: sparisce infatti l’investimento in hardware e software, e di conseguenza la necessità di avere un’infrastruttura tecnologica. In più, viene drasticamente ridotta la spesa per la manutenzione, l’elettricità eccetera. In tal modo l’impresa ha la possibilità di concentrarsi esclusivamente sul proprio core business, senza sprecare risorse nella gestione informatica.

Tecnologia sempre aggiornata, spazio illimitato

Il cloud computing permette di avere infrastrutture informatiche sempre attuali. Permette infatti di disporre sempre delle ultime versioni in fatto di software, e le più moderne applicazioni. Un altro aspetto importante riguarda il rispetto dell’ambiente, per il consumo basso di energia e la diminuzione dell’inquinamento. Inoltre non c’è nessun problema nemmeno per lo spazio di archiviazione dati: infatti questo è illimitato, per cui non c’è bisogno di costose implementazioni o ampliamenti di hardware per alloggiare dati ulteriori di imprese in crescita.

Anche le piccole hanno soluzioni all'avanguardia

Si tratta anche di una soluzione che “mette sullo stesso piano” piccole e grandi imprese: infatti grazie ad essa le piccole imprese e quelle grandi hanno la stessa opportunità di accedere alle ultime novità tecnologiche. L’economia si estende ai dispositivi di lavoro: infatti per lavo-



rare è necessario solamente un dispositivo in grado di connettersi a internet: si può lavorare con un semplice portatile, un tablet o un cellulare. Ciò garantisce la massima flessibilità, perché dati e applicazioni sono disponibili su qualunque dispositivo.

La “Cloud app”

Il secondo grande passo innovativo è la “cloud app”. Sviluppata per Ios e Android, permette di mettere in connessione i principali “attori” dell’impresa, ottenendo come risultato un’automatizzazione generalizzata delle principali attività che si svolgono giorno per giorno, in cui il fattore tempo riveste un’importanza fondamentale.

Gli attori in gioco, dall’impresa al cliente, dall’operatore al fornitore

Ed ecco gli “attori” principali con le rispettive funzioni. Iniziamo con l’impresa stessa, che riceve le informazioni, mediante la app, da: supervisore, che controlla che i servizi siano svolti in modo corretto, manda informazioni e si può attivare, ad esempio, in casi come assenze improvvise di un operatore; quest’ultimo riceverà informazioni dall’impresa sul lavoro da svolgere o lavori aggiuntivi, attraverso Qr code o tecnologia Nfc o geolocalizzazione. Inoltre potrà vedere le sue performance di valutazione, mandare informazioni sulle ferie, notificare assenze e vedere documenti inviati dall’impresa. Il cliente, dal canto suo, riceverà informazioni tempestive nel caso un operatore non possa svolgere il servizio, e potrà inviare segnalazioni all’impresa. Non ultimo il fornitore, che potrà gestire comunicazioni e notifiche con l’impresa su consegne e forniture.

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

Digital badge: come valorizzare il capitale umano nell'era 4.0



c-box
competencies

IQC offre alle imprese, alle Pa ed alle organizzazioni sanitarie soluzioni per la gestione efficiente ed efficace dei processi interni ed esternalizzati e la valorizzazione delle performance e delle competenze professionali. Ha attivato una solida partnership con ANMDO, nella consapevolezza che, per garantire salute, sicurezza e benessere ad operatori e assistiti è necessario promuovere approcci integrati di Corporate Governance – Clinical Governance e Professional Competence che interessano i processi “core” e i servizi esternalizzati con maggior impatto sulla prevenzione delle Infezioni Correlate all’Assistenza.

Il PDT®

Al fine di supportare i clienti nella chiara e trasparente comunicazione interna e verso l'esterno delle loro eccellenze, IQC ha sviluppato il servizio “Performance Digital Traceability” (PDT®), applicabile al miglioramento di processi, prodotti e competenze grazie alla rilevazione e tracciabilità di dati ed informazioni in riferimento a tutti gli elementi che impattano sul risultato della prestazione.

Come usare dati e informazioni?

Nell'era della quarta rivoluzione industriale (Industry 4.0) lo sfruttamento di un nuovo fattore produttivo, rappresentato dai dati e dal-

le informazioni, sta trasformando il funzionamento di intere catene del valore attraverso la interconnessione di tutte le risorse coinvolte (Asset fisici e persone). Il Servizio PDT® utilizza l'IOT, la gestione dei Big Data e l'applicazione di strumenti di Business Intelligence. Consente di legare in modalità digitale informazioni relative a MEN – METHODS – MATERIALS – MACHINE – ENVIRONMENT con le caratteristiche di performance dei servizi e dei prodotti. La migliore rappresentazione digitale della PDT®, IQC la propone con lo strumento innovativo del Badge Digitale.

Il Digital Badge

In particolare, per la valorizzazione delle competenze professionali, IQC propone l'utilizzo del Digital Badge, strumento innovativo per rispondere in modo adeguato all'esigenza di condividere le informazioni riguardanti i risultati dell'apprendimento e dell'esperienza. Il Digital Badge IQC per la valorizzazione delle competenze nasce da C-BOX® (www.iqcbbox.com), una piattaforma di coesione professionale, sociale e culturale che consente alle Organizzazioni di emettere Digital Badges e alle persone di acquisirli ed, eventualmente, condividerli su tutte le piattaforme social.

Nel cleaning: “Competence Badge IQC” rilasciato da Sutter Professional e “Open Badge” rilasciato da IQC

Nel mondo del cleaning, la prima azienda che ha colto l'importanza del badge digitale è stata Sutter Professional, che ha rilasciato attraverso la piattaforma C-BOX®, il suo primo “Competence Badge IQC” ai progettisti che hanno partecipato all'evento milanese “Progettare CAM 4.0” del 26 e 27 ottobre scorsi e che hanno superato un test di valutazione delle competenze.

L'evento Sutter a Milano

L'evento ha visto anche un intervento di IQC sulla valorizzazione delle competenze attraverso il Digital Badge degli operatori del cleaning con impatto sul miglioramento del servizio. In particolare è stato presentato il Digital Badge IQC nelle sue diverse tipologie (Open Badge, Competence Badge, Job Description Badge, Recollection Badge e Soft Skill Badge), ed è stata illustrata la piattaforma C-BOX® con le sue modalità di accesso e utilizzo. A fronte dell'intervento di IQC è stato rilasciato ai partecipanti un “Open Badge” a evidenza delle informazioni trasferite.

C-BOX®: il contributo di IQC per l'evoluzione digitale delle competenze nel confronto internazionale

IQC ha portato il proprio contributo circa l'utilizzo dei Digital Badge per la valorizzazione delle competenze anche ad ePIC 2017, 15° conferenza internazionale su Open Badge e Alternative Credentials, che si è svolta a Bologna ad ottobre 2017. Un importante appuntamento dove Organizzazioni di tutto il mondo si incontrano per scambiarsi le novità sui progetti creati attraverso il Badge Digitale. Sono intervenuti per IQC i partners ANFIA Service – Ente di formazione dell'Automotive e SAA University of Management di Torino che assieme a A.S.Vo Servizi per il Volontariato, CPIA Metropolitan di Bologna e Provveditorato Emilia-Romagna e Marche e lo Studio Legale Bordoni, fanno parte del Digital Badge Stakeholders Table istituito da IQC per la stesura di Linee Guida di indirizzo all'utilizzo del Digital Badge tramite C-BOX®, per garantire l'affidabilità, la credibilità e la qualità dei contenuti.

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



Prestano, 25 anni di qualità



L'azienda siciliana Prestano Rappresentanze opera da 25 anni nel settore del cleaning professionale in tutto il territorio nazionale. "E' quindi tempo di festeggiare una ricorrenza importante, che per noi non è un punto di arrivo, bensì un trampolino di lancio, uno sprone per continuare a crescere e fare ancora meglio", spiega il Direttore Commerciale **Salvatore Barrale**, forte di una crescita a doppia cifra che non può che riempire d'orgoglio.

Passione, dedizione, idee e progetti

Ma qual è la ricetta per crescere in un contesto e in un periodo non certo facili per nessuno? "Con passione e dedizione abbiamo portato avanti idee e progetti ottenendo, grazie ad un alto livello di professionalità e dinamicità, un'elevata crescita. Oggi la Prestano Rappresentanze è un'impresa certificata TUV per la vendita, l'assistenza tecnica e la formazione. Oltre ad un magazzino di 2000 mq, abbiamo arricchito nel tempo la nostra sede in Palermo, Viale Regione Siciliana (Sud-Est), di un'officina fissa per rispondere con efficienza e puntualità alle richieste dei clienti, uno showroom nel quale abbiamo esposto i prodotti e le attrezzature di ultima generazione ed una sala conferenze adibita per lo svolgimento dei corsi di formazione".

Crescono anche l'offerta e la gamma di prodotti

"Contestualmente con la nostra location sono aumentati la gamma di prodotti, sistemi di pulizia, attrezzature e servizi forniti. La vasta tipologia di clientela, tra cui imprese di pulizia, ristoranti, alberghi, case di cura, industrie alimentari, ci ha spronato ad ampliare e migliorare i nostri servizi investendo ed aggiornandoci continuamente sulle innovazioni apportate al settore, grazie alla collaborazione di alcune delle migliori società produttrici".

"Fast cleaning hotels", un corso annuale per le imprese

La formazione ha un ruolo importantissimo: "Organizziamo annualmente presso la nostra sede un corso completo formativo denominato "Fast Cleaning Hotels" giunto alla sua terza edizione. Il corso, dedicato alle imprese di pulizie, è ripartito in 5 incontri professionali legati alle tecniche di trattamento pavimenti, disinfestazione, trattamento acque, risoluzioni tecniche dei macchinari, sanificazione e controllo nelle cucine industriali e nelle industrie agroalimentari, innovazioni sulle nuove attrezzature professionali. I suddetti corsi vengono, di anno in anno, aggiornati in base alle nuove tecnologie ed alle nuove norme vigenti".



La consulenza, altro punto fondamentale

"Infatti un punto fondamentale sul quale poniamo la massima attenzione è la consulenza. Affianchiamo i nostri clienti con un sopralluogo tecnico per analizzare il cantiere e consigliare i migliori sistemi di pulizia da adottare. Abbiamo creato uno showroom con l'obiettivo di far visionare alle imprese i prodotti e le attrezzature per fornire loro una soluzione tecnica diretta, in maniera da poter trasferire con certezza e sicurezza, un servizio mirato ai loro clienti".

Assistenza tecnica qualificata e formazione alle imprese

"Un altro servizio importante, che ha contribuito a rilanciare l'azienda negli ultimi 10 anni, è quello di assistenza tecnica espletato attraverso l'officina mobile e fissa, coadiuvato in tutto il territorio nazionale di una rete di tecnici scelti per le loro capacità, le loro storie e la loro organizzazione, in maniera da offrire ai nostri clienti gli stessi servizi che forniamo in sede. Il servizio è operativo 7 giorni su 7, 365 giorni all'anno, proprio per dare una garanzia in più ai partner commerciali".

Last but not least, il noleggio!

Ultimo, ma non certo meno importante, è il noleggio: "Un altro vanto per noi è il servi-



zio di noleggio, a breve e lungo termine, su macchinari di nuova fabbricazione o macchine rigenerate e garantite". Salvatore Barrale, che oltre che Direttore Commerciale è anche socio della Prestano Rappresentanze s.a.s., dirige dalla nascita dell'azienda il progetto di organizzazione e formazione delle imprese di pulizie, collaborando a 360 gradi con i proprietari delle imprese o i loro manager per raggiungere insieme l'obiettivo di successo aziendale.

[www.prestanorappresentanze.it]

Le proposte Comac più versatili per gli spazi di medie dimensioni: Antea e Versa



Lavasciuga pavimenti Versa

14
GSA
NOVEMBRE
2017



Antea e Versa sono lavasciuga pavimenti pensate per il segmento che va dai 50 ai 65 cm di pista lavoro. Sono adatte a varie tipologie di ambiente, nei settori sanitario, alberghiero, GDO ma anche automotive e strutture pubbliche. Condividono lo stesso stile progettuale, il particolare design, e la dotazione di dispositivi e soluzioni che aumentano le prestazioni e la produttività.

I plus in comune

Sono state progettate per offrire affidabilità nel tempo, versatilità nelle applicazioni e massima semplicità, per ridurre la formazione e rendere gli interventi più veloci. Il telaio, il tergipavimento e l'attacco tergipavimento sono realizzati in pressofusione di alluminio, soluzione che contribuisce ad aumentare la robustezza e la capacità di resistere agli urti.

Hanno un cruscotto essenziale, con comandi intuitivi, per cui risultano facili da utilizzare da qualsiasi operatore, anche non esperto. Altre soluzioni sono state introdotte per agevolare il lavoro dell'operatore e ridurre i tempi passivi in tutte le fasi, dalla preparazione, fino alla manutenzione a fine intervento. Ad esempio, il tubo del serbatoio dell'acqua si collega direttamente a qualsiasi rubinetto, per un riempimento più pratico, senza correre il rischio di spandere acqua. Dall'esterno è possibile controllare il livello del serbatoio, per sapere sempre quando è necessario fermarsi, per le operazioni di svuotamento e riempimento.

A fine lavoro non bisogna dimenticare di eseguire la manutenzione ordinaria, per garantire nel tempo la stessa efficienza di lavaggio e asciugatura. Per questo Comac ha pensato di distinguere con il colore giallo gli elementi che necessitano di particolari cure al termine di ogni uti-

l'operatore e ridurre i tempi passivi in tutte le fasi, dalla preparazione, fino alla manutenzione a fine intervento. Ad esempio, il tubo del serbatoio dell'acqua si collega direttamente a qualsiasi rubinetto, per un riempimento più pratico, senza correre il rischio di spandere acqua. Dall'esterno è possibile controllare il livello del serbatoio, per sapere sempre quando è necessario fermarsi, per le operazioni di svuotamento e riempimento.



lizzo, come il tubo ed il filtro aspirazione o il filtro soluzione. Al termine del turno l'operatore può individuare con precisione e velocità le parti da sanificare, senza perdite di tempo. Comac ha aggiunto tra gli optional disponibili il trattamento speciale Easy Clean sui serbatoi, che previene l'adesione dello sporco alla superficie e ne semplifica la sanificazione.

Per evitare sprechi e ottenere sempre il risultato desiderato in qualsiasi situazione si può richiedere il sistema CDS – Comac Dosing System, con cui l'operatore può dosare il flusso di acqua e la quantità di detergente secondo le reali necessità, per risparmiare quando è possibile, ed avere un dosaggio adeguato quando si devono affrontare sporchi particolarmente difficili. Il dispositivo Eco, di serie sulle versioni con trazione, imposta automaticamente una configurazione di lavoro che riduce il rumore ed il consumo di energia. È l'ideale per gli ambienti particolarmente sensibili, come nei settori della sanità e ospitalità, per lavorare senza disturbare.

Entrambe sono predisposte per la dotazione del sistema CFC – Comac Fleet Management, il nuovo servizio che permette di controllare da remoto lo stato di salute delle macchine, consentendo di ottimizzare gli interventi, i tempi ed i costi.

Antea e Versa nel dettaglio

Antea è il modello più piccolo, con i suoi 50 cm di pista lavoro. Viene prodotta in diverse versioni, per adattarsi alle più diverse applicazioni: è disponibile con una spazzola a disco, alimentata a cavo (E), o a batteria, con trazione (BT) o senza (B). Sono a trazione anche le versioni lavante-spazzante con 2 spazzole cilindriche (BTS) e la nuova orbitale (BTO).

Il modello lavante-spazzante completa l'intervento raccogliendo, mentre lava, anche piccoli detriti solidi, che vengono depositati in un piccolo cassetto facile da svuotare.

La versione orbitale invece lavora con un pad rettangolare, con cui è possibile arrivare fino agli angoli senza difficoltà. Il

movimento orbitale permette di raggiungere eccellenti risultati risparmiando energia, acqua e detergente.

Versa è il modello più grande, dotata di 2 spazzole a disco, alimentata a batteria, con trazione automatica e disponibile con 55 o 65 cm di pista di lavoro.

È fornita di serie dei nuovi paraspruzzi autolivellanti che, oltre ad adattarsi automaticamente all'usura della spazzola, trattengono all'interno eventuali schizzi d'acqua e bloccano all'esterno il passaggio di piccoli residui solidi o polverosi non solubili, che potrebbero compromettere il risultato di pulizia. A richiesta è possibile dotare la macchina del nuovo PM – Pressure Monitoring, un sistema che controlla la potenza erogata dai motori sulle spazzole, per garantire sempre la massima efficacia su qualsiasi tipo di pavimento.

[www.comac.it]



Lavasciuga pavimenti Antea

Lavasciuga pavimenti Versa

Nella gara del pulito,
possiamo vincere insieme!

Soluzioni tecniche specifiche per
ottimizzare i processi di pulizia

Tecnologie innovative che riducono
i costi e proteggono l'ambiente

Contratti di vendita o noleggio,
pensati per le esigenze del cliente

Formazione diretta e video tutorial
per gestire le macchine in autonomia

Assistenza veloce e efficace per
prevenire o risolvere i problemi



GLI SPECIALISTI DELLE MACCHINE PER LA PULIZIA

Distributori in esclusiva per l'Italia di Tennant, Orbot e Baudoin.
Richiedi una dimostrazione gratuita.

800.128.048 - www.iscsrl.com

TERZA PAGINA

AMAZON E CLEANING 19
INIZIATIVE AFIDAMP
50 ANNI RCM
SUPER INDEX SNS 2017
LETTURE

GESTIONE

LINEE GUIDA ANMDO 34
ANCORA SULLO SDAPA
VISITE FISCALI
LA PULIZIA NELLA RISTORAZIONE

SCENARI

#PROGETTARE CAM 4.0 44
WE WORKSHOP
CONGRESSO FARE
EUROPEAN CLEANING AWARDS

TECNOLOGIE

PURUS AWARDS 56

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

Wet&Wo®
KITCHEN
Detergente Igienizzante

Una nuova igiene
a portata di mano.

Viale Regione Siciliana (sud/est). n° 5043, 90124 Palermo
Per Informazioni Tel. +39 091 6306547 - Fax +39 091 6306604
info@prestanorappresentanze.it



Servizi:
Noleggio, Assistenza
Tecnica, Formazione.



Fornitura di:
DPI (dispositivi di protezione),
Carta, Detergenza, Lavasciuga,
Idropultrici, Lavastoviglie,
Monouso, Disinfestanti.



Fornitura per:
Imprese di pulizia,
Horeca, Enti.



il futuro è già qui: *la rivoluzione della distribuzione*

di Simone Finotti

Il colosso dell'eCommerce aggredisce il mercato professionale con Amazon Business, la piattaforma dedicata al B2B con condizioni di logistica, assistenza clienti e prezzo concorrenziali. Ancora pochi in Italia, sono i dealer del settore che si stanno strutturando per una buona vendita online. Il tema è di grande urgenza, e richiede una riflessione prima che sia troppo tardi: un'idea può essere quella di un grande marketplace dedicato e di una logistica collaborativa.



Che cos'è Amazon? Una grande libreria online, avremmo risposto non più di una manciata di anni fa. E poi? Poi sono arrivati i cd, l'elettronica, gli abiti, le calzature, gli accessori, le rarità, addirittura gli alimentari. Potevano mancare i prodotti e le attrezzature per le pulizie?

I prodotti del cleaning... sbarcano su Amazon

La risposta è no, e infatti sul più grande marketplace del mondo si stanno affacciando sempre meno timidamente anche prodotti che hanno direttamente a che fare con il nostro settore. Moltissimi sono i carrelli per la pulizia, non solo domestica ma anche professionale, per non parlare dei consumabili: panni in microfibra, carta igienica, tovaglioli di tutti i tipi con i relativi dispenser di aziende di riferimento nel settore professionale. Ormai, sul portale italiano, ci sono anche le relative categorie ben strutturate: prodotti monouso, panni e salviette da laboratorio, dispenser carta

igienica e asciugamani carta, attrezzature per ristoranti, macchine da caffè, saponi per le mani, attrezzature per pulire in ogni ambiente, dal bagno all'ufficio, prodotti per la manutenzione e quant'altro, e anche il versante detersivi è ben rappresentato. Pensate, su Amazon.com!

Amazon B2B, pensato per il business

Ma questa è solo la punta dell'iceberg: non è infatti un mistero che, nel 2015, Amazon abbia lanciato la sfida del B2B, implementando la piattaforma Amazon Professional, che conta ormai migliaia di referenze rivolte appunto al mondo professionale. Non c'è nemmeno bisogno di dire che molte di queste riguardano proprio le pulizie. La piattaforma Business è simile all'usuale marketplace consumer, ad eccezione del fatto che è stato modificato per mostrare prodotti legati al mondo del lavoro e categorie limitate all'ambito professionale e ha caratte-

ristiche pensate proprio per incontrare le esigenze di aziende e imprese. Tra le funzionalità del nuovo store, si legge sul sito specializzato <http://pro.hwupgrade.it>, vi sono linee di credito, supporto clienti personalizzato e la capacità di creare account anche multi-utente con autorizzazioni di acquisto opzionali prima dell'evasione. Lo store è organizzato in categorie particolarmente interessanti per i clienti aziendali e, nonostante vi sia qualche inevitabile sovrapposizione con prodotti consumer, come dispositivi elettronici e prodotti per la pulizia degli ambienti, Amazon Business include anche prodotti da parte di fornitori che trattano solamente con aziende, come ad esempio i fornitori di materiali da laboratorio o ancora di arredi da ufficio.

Interessanti politiche commerciali

Oggetti di difficile reperibilità sono presenti sullo store, non disponibili ai



normali clienti consumer di Amazon. Amazon Business offrirà prezzi concorrenziali su prodotti selezionati e sconti per elevate quantità da parte di alcuni produttori, dando inoltre modo al cliente di gestire facilmente le tasse di acquisto e di poter scaricare quindi gli oneri fiscali. Gli ordini superiori ai 49 dollari saranno consegnati gratuitamente, con consegna standard entro 2 giorni lavorativi. Vi saranno poi varie opzioni di consegna tra cui il noto modello Prime. La registrazione di un account Amazon Business è gratuita, e se inizialmente il servizio è limitato solo ai titolari di un'attività negli Usa, Amazon sta ovviamente osservando con attenzione le opportunità di espansione su altri mercati.

Il rischio c'è

Insomma, anche la pulizia professionale non è più un tabù, e si va affacciando sulle più grandi piattaforme di vendita online del mondo. D'accordo, non c'è il servizio, non c'è la consulenza, non c'è la conoscenza e il rapporto personale. Almeno per ora. Ma vogliamo scommettere che, prima o dopo, arriverà qualcuno che preferirà affidarsi ad Amazon e compagni, come già è accaduto per prodotti intorno ai quali all'inizio regnava una apparentemente inscalfibile diffidenza? Ormai su internet comperiamo tutto, perché non acquistare un carrello, e farlo dal sito che ci assicura le migliori condizioni e servizi di consegna, restituzione eventuale e forse anche il prez-

zo più vantaggioso? A questo punto le conclusioni traetele voi: se avete una vaga idea della potenza commerciale di colossi come Amazon (e non è l'unico a interessarsi del settore), non vi sarà difficile comprendere l'estrema urgenza di correre ai ripari.

Fette di mercato potrebbero andarsene...

Certo, difficilmente su Amazon & C. si potrà acquistare una lavasciuga o una spazzatrice, difficilmente potremo trovare le grandi macchine o le soluzioni più complesse per le pulizie speciali, ma c'è tutta una fetta di mercato che potrebbe essere aggredita con una potenza di fuoco senza precedenti e, in parte, è già sotto tiro. In poche parole: non possono lasciare indifferenti i dealer del cleaning le interessanti sperimentazioni di alcuni player della filiera e di grandi attori generalisti del B2C, come Amazon, che punta al mercato dell'eCommerce B2B 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. Importanti fette di mercato, infatti, potrebbero andarsene...

Perché non creare un marketplace dedicato?

Una riflessione è a questo punto indispensabile: se da un lato lo scenario sta cambiando e si sta evolvendo con tale velocità, dall'altro resta molto limitato il numero di imprese, fra produttori e distributori, della filiera della pulizia professionale che vendono online nonostante i trend molto positivi dell'eCommerce anche nel B2B. Come cercare di recuperare il terreno perduto? Un'idea già lanciata sulle pagine dell'ultimo nostro Cleanpages (Annuario dei fornitori per la pulizia professionale) da **Andrea Granelli**, fondatore e presidente Kanso (Consulenza e comunicazione strategica) è quella di unire le forze (solo così si



possono affrontare certe sfide) e creare un marketplace dedicato ai professionisti del pulito, cogliendo i benefici in termini di visibilità, economicità e qualità di questo tipo di soluzione. La finalità è innanzitutto, di aumentare il presidio commerciale verso i professionisti del cleaning, 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.

Una logistica collaborativa

Soluzioni collaborative si possono prospettare anche per ciò che riguarda la logistica. E' 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. Non solo, ma anche alla crescente ottimizzazione di processi informativi, di acquisto e logistici spinta dagli operatori dell'eCommerce 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 della merce e la messa a fattor comune di overcapacity, ampliando qualità ed affidabilità dei processi demand e delivery plan produttore-distributore e delivery plan distributore-cliente.

E la robotica?

Questi ragionamenti non devono lasciarsi sfuggire un'altra importante



frontiera degli ultimi anni, che spesso in queste pagine abbiamo evocato: quella della robotica applicata al cleaning, alla logistica, alla gestione dei magazzini e alla preparazione degli ordini. E' ancora Amazon a fare scuola: e non c'è da stupirsi, se si pensa che in Europa il colosso dell'e-commerce ha 31 magazzini, di cui 5 quasi completamente robotizzati. Cerchiamo di conoscere meglio con chi avremo a che fare nei prossimi anni. Anzi, con chi abbiamo già a che fare. I protagonisti sono stormi di robottini (è proprio il caso di dirlo, dato che parliamo di migliaia di esemplari) chiamati Kiwa robot, che si muovono negli spazi centrali dei magazzini e assomigliano ad aspirapolveri domestici au-

tomatici. Vanno a batterie, corrono su ruote e sollevano un peso più che doppio rispetto al loro: ben 340kg contro 140 di "stazza". E' la stessa Amazon, sezione Robotics, ad aver prodotto il software che li fa muovere e interagire con i magazzinieri in carne ed ossa, che si "appostano" a lato magazzino e lavorano in sinergia con loro. La mente corre, e non potrebbe essere altrimenti, alle svariate applicazioni possibili anche nel settore del cleaning: come non pensare, a maggior ragione per la loro somiglianza estetica, a robot pulitori a pieno regime in industrie, magazzini, gdo, perfettamente capaci di fare il loro lavoro interagendo con gli operatori umani? Forse è un futuro che è già qui.



afidamp verso un “nuovo corso”

dalla redazione

Tante iniziative in programma e, all’orizzonte, una partnership con Issa che potrebbe rivoluzionare gli scenari dell’Associazione. Stabilite le date e i temi del Forum Pulire (10 e 11 ottobre 2018, sempre all’Unicredit Pavillion di Milano) e di Pulire 2019 (21-23 maggio), per cui è già partita la campagna di riconferma. Aspettando l’assemblea di dicembre, da cui usciranno i nuovi vertici e soprattutto i nuovi indirizzi strategici.

Aveva il sapore dell’appuntamento epocale la conferenza stampa ristretta convocata il pomeriggio del 24 ottobre scorso in via Felice Casati 32 a Milano, storica sede dell’Associazione

dei Fabbrikanti e Distributori Italiani di Macchine, Prodotti e Attrezzi per la Pulizia Professionale e l’Igiene degli ambienti, dall’Ad della “Servizi” **Toni D’Andrea**.

Alle viste un cambio di passo epocale

E non solo perché sono stati presentati i nuovi appuntamenti clou organizzati da Afidamp Servizi per i due anni a venire, da Forum Pulire 2018 a Pulire Verona 2019. Il fatto è che, alla vigilia di un’assemblea ordinaria di Afidamp FAB – in calendario il prossimo 15 dicembre – che si prevede molto partecipata e determinante per il nuovo corso di Afidamp Servizi, la notizia sulla bocca di tutti è quella di una possibile partnership con Issa che rappresenterebbe una svolta immensa nel comparto del

cleaning mondiale con sensibili ripercussioni anche nell’organizzazione di nuovi eventi e nuove attività ma anche per le opportunità che si riverbererebbero nell’attività associativa.

Issa bussava alla porta, da “invitata strategica”

E da qui partiamo: “Issa è un soggetto a cui non possiamo che guardare con grande interesse – spiega D’Andrea. Il fatto che ci sia da mesi un dialogo aperto con Issa è una cosa pubblica e risaputa a tutti gli operatori del settore. Al di là di alcuni dettagli, il concept è pronto e lo possiamo condividere. Afidamp Servizi ha vissuto gli ultimi 20 anni realizzando per conto esclusivo di AfidampFAB e nell’interesse degli associati una serie di progetti, primo fra tutti la realizzazione di Pulire e la crescita del marchio, ma anche la costruzione di una piattaforma internazionale per lavorare sui paesi più appetibili e sui mercati che rappresentavano maggiori opportunità, e che comunque erano difficilmente accessibili dal singolo operatore ma più raggiungibili a livello associativo. Si è dunque costruita una piattaforma unica nel mercato, attiva nelle aree più strategiche e in crescita nel mondo, che ora avrebbe bisogno di un consolidamento, anche perché oggi gli operatori italiani si spostano sempre meno direttamente sui mercati internazionali utilizzando la rete distributiva locale che nel corso di due o tre edizioni di fiere hanno stabilizzato. Tanto per dare un paio di dati, la prima edizione in India aveva il 70% di operatori esteri (dei quali il 50% italiani), la prossima edizione di Hygenalia+Pulire a Madrid conterà quasi l’80% di espo-

22
GSA
NOVEMBRE
2017





sitori spagnoli. Questa dinamica mette il nostro ruolo, in qualità di organizzatori di fiere, in una posizione di minor potere negoziale nei confronti del partner locale”.

Una spinta all'internazionalizzazione, nell'ottica (anche) formativa

“Un'altra considerazione è che sul terreno internazionale siamo arrivati a mio parere al massimo delle potenzialità che Afidamp Servizi in qualità di operatore solitario poteva cogliere, con relazioni fitte ed efficaci con tutti. Questo però non è più sufficiente: abbiamo bisogno di una spinta nuova e di nuovi investimenti, magari riformulando il concept delle fiere, sicuramente portando il format ed il marchio Forum Pulire in giro per il mondo. Già stiamo programmando con FACOP e ISSA un Forum Pulire America in Brasile, di cui verranno dati dettagli in futuro. Il tentativo di maggiore internazionalizzazione dei nostri progetti, unito alla possi-

bilità di importare esperienze internazionali decisive, ed entrare nel mondo della formazione a livello medio-alto con solidi strumenti, ci ha spinto, all'interno del CdA e del Direttivo, a considerare un'alleanza strategica con Issa. Quest'ultima è interessata ad entrare in Europa, con un ruolo da co-protagonista, accanto ad un partner che abbia una visione affine alla sua, istituzionale e non solo commerciale, e che possa portare più in alto il livello di dialogo complessivo. Oggi Afidamp, per dare qualche numero, ha circa 100 associati, Issa ne conta 9mila. Numeri che chiariscono la situazione ma, attenzione, qualora verrà approvata non si tratterà certo di una “colonizzazione”, come purtroppo è stato ventilato o erroneamente immaginato, ma di una scelta voluta in primo luogo da Afidamp verso un interlocutore che riteniamo ci potrà dare una grande mano. Ora si sta pensando a un'eventuale formula, ma per questo occorrerà aspettare l'assemblea ordinaria di dicembre: probabilmente lo sce-

nario più percorribile è quello della creazione di una newco, una società nuova partecipata in modo paritetico dai due soggetti, con competenze, responsabilità e rischi ben distribuiti, col beneficio per AfidampFab di conservare la proprietà esclusiva del marchio Pulire e produrre un'apertura internazionale mai vista a tutti i nostri progetti, eliminando concorrenze aggressive da parte di altri concorrenti in Europa”.

Forum Pulire 2018: cosa aspettarci?

Staremo dunque a vedere. Intanto, venendo al concreto di questi progetti, è straconfirmato l'appuntamento con Forum Pulire, la due giorni di riflessione culturale, e non solo tecnica, diventata ormai una bella tradizione degli anni pari, quelli “orfani” di Pulire Verona. Tra novità e continuità col passato, scopriamo che la sede, il milanese Unicredit Pavillion, è stata confermata, mentre il save the date trasla in avanti di un mese rispetto all'edizione scorsa,

spostandosi a ottobre 2018, e precisamente nei giorni 10 e 11. “Settembre era ancora troppo vicino alla pausa estiva”, commenta D’Andrea.

Un luogo di ispirazione collettiva

Che prosegue: “Dovrà essere un’occasione e un luogo di ispirazione collettiva intorno ad alcuni temi trasversali. In questo senso la linea è quella già tracciata dalle edizioni precedenti. L’evento, presentato con un video molto evocativo sulla velocità del cambiamento e sulla necessità di progettare un futuro “bellissimo per i nostri figli” con obiettivi forti e condivisi (quello di essere veramente felici, su tutti), si svolgerà intorno a temi-cardine: innanzitutto Etica e Ambiente, per determinare le nuove regole con le quali governare le attività produttive e sostenere i rapporti umani e sociali; poi Salute e Prevenzione, parole ascoltissime negli ultimi tempi in cui la società sta invecchiando progressivamente e le migrazioni ripropongono antichi spettri igienici e sanitari.

Tre prospettive sulla Bellezza

E ancora la “Bellezza”, un tema apparentemente avulso dagli altri, che ser-

ve per creare un interesse trasversale e fondare i presupposti culturali per affrontare il lavoro, tecnico ma tanto importante, di chi pulisce: “La bellezza è portatrice di valori universali, e ha molto a che fare con il nostro settore. In Italia, poi, siamo pieni di stimoli e suggestioni in questo senso. A questo proposito ho pensato a tre momenti, corrispondenti a tre mini lezioni magistrali affidate a personaggi noti del panorama culturale italiano in vari campi: letteratura e poesia, musica, arte: ci tenta una lettura dell’Inferno leopardiano di **Alessandro D’Avenia**, uno scrittore e docente giovane e molto amato. E anche **Alessandro Baricco** che legge il finale del Guglielmo Tell di Rossini, che poi è la colonna sonora del video. Abbiamo pensato anche a un’opera del nostro Rinascimento commentata da **Tomaso Montanari**. Si potrebbe pensare inoltre a **Philippe Daverio**, ma in questi mesi definiremo il programma.”

Obiettivo: quota 500

“L’obiettivo è arrivare a 500 delegati, con un incremento di una sessantina di iscritti rispetto alla scorsa volta. Tutte le sessioni saranno in italiano e in inglese: così facendo puntiamo a coinvolge-

re sempre più partecipanti internazionali, grazie anche al coinvolgimento paritetico di Issa. Vorremmo anche interessare gli utilizzatori finali, e a questo stiamo lavorando”.

Gli altri temi, dall’innovazione all’etica: un panel di tutto rispetto

Gli altri temi sono stati selezionati sulla base di quello che il mercato e le fiere suggeriscono: “Oltre ai temi prima ricordati, sicuramente quello della tecnologia e dell’innovazione è per noi sempre centrale: si tratta ormai di un argomento ricorrente, e nella nostra visione deve riguardare cosa accadrà da qui a 20 anni. Il tema dell’etica e della legalità sarà approfondito ancor più che nelle altre edizioni: lo riteniamo centrale perché governa i comportamenti ed è anch’esso molto importante per il futuro, non solo del comparto. La volontà è di trattare questi argomenti in modo concreto e dinamico attraverso case history e confronti vivi e diretti. Abbiamo già ipotizzato una scaletta di massima dei relatori. Per l’etica, in particolare, ho in mente due livelli: un primo, di taglio più filosofico, magari coinvolgendo **Roberta De Monticelli**,



QUICK & EASY

INSERISCI LA RICARICA E VAI!



Diventa green-Effective®

Francesco Viola, Luciano Vandelli o un'esperta di etica, o **Giulio Sapelli**, che ha insegnato la disciplina. Poi vedo un'etica legata all'ambiente che può essere rappresentata da uno dei coautori di "Cradle to cradle", **William Mc Donald**. Al termine, potrebbe esserci la case history di un'impresa. Per quanto riguarda la Bellezza, oltre a Daverio, ho contattato **Barbara Jatta**, direttore dei Musei Vaticani, e **Salvatore Settis**, architetto e antropologo docente di estetica. Per l'Innovazione, **Edoardo Boncinelli, Giulio Giorello, Roberto Cingolani**, e vorrei coinvolgere uno dei grandi visionari di questi anni, come **Elon Musk**, inventore di Tesla e Paypal, oppure **James Dyson**, più legato al nostro settore".

Cena di gala in un palazzo storico di Milano

Ci sarà ancora la cena di gala, stavolta però non nel Pavillion ma in un palazzo rappresentativo della città di Milano che possa permettere un'estensione della platea di invitati, e anche per la collocazione degli sponsor si sta pensando a una soluzione che garantisca maggiore visibilità. "Saranno due giornate intense: si inizia alle 10 del primo giorno, si finisce alle 17 del secondo. La promozione ufficiale è partita il 9 novembre in occasione della giornata dell'European Cleaning Award. La linea comunque è quella di ridurre il numero degli sponsor per garantire migliore visibilità e collocazione, magari non utilizzando lo spazio sovrastante. Si tratta di capire quanti buoni spazi potremmo ricavare".

Buone notizie: una scuola elementare nei luoghi del terremoto

D'Andrea a questo punto ci dà un'ottima notizia: "Tornando per un attimo allo scorso Forum, ricorderete la campagna a favore delle

zone colpite dal terremoto con **Oliviero Toscani** che ha donato una sua fotografia stampata e venduta in 100 copie firmate, numerate e certificate dall'autore: ebbene, è stata un successo: tutte le copie sono state vendute e ho il piacere di annunciare che i proventi, 30mila euro, concorreranno con altre organizzazioni importanti alla costruzione di una scuola elementare nel comune di Esanatoglia, un paese di 2000 abitanti in provincia di Macerata danneggiato dal terremoto del 30 ottobre". Afidamp parteciperà naturalmente all'inaugurazione della nuova scuola.

Si pensa già a Pulire 2019

E Pulire 2019? "Ovviamente stiamo ragionando anche di questo. Intanto è già partita la campagna di riconferma (quella vera e propria inizierà a febbraio), e abbiamo già le date, vale a dire il 21, 22 e 23 maggio 2019." Sempre tre giorni, dunque, e sempre nella seconda metà di maggio. "Cercheremo di costruire un rapporto più sinergico e continuo con Autopromotec Bologna, una fiera concomitante che richiama molti dei nostri clienti. Innanzitutto pensavo di organizzare un premio Innovazione a Bologna per il mondo del carwash; poi, se fosse possibile, di implementare un servizio di navette almeno per 2 giorni fra Verona e Bologna; sarebbe ottimo se, con il badge, fosse possibile visitare le due fiere. Si sta lavorando anche sulle delegazioni finanziate dall'Ice. Potremmo avere un nuovo padiglione per comparti contigui, come raccolta, giardinaggio, arredo urbano, servizi integrati. Ma l'obiettivo primario è l'internazionalizzazione. E torniamo da dove eravamo partiti: "Ovviamente l'accordo con Issa garantirebbe un maggiore livello di internazionalità e un rapporto di scambio più fitto". Non resta che attendere i futuri sviluppi.



Werner & Mertz Professional srl
Via Cesare Battisti 181
20061 Carugate (MI)
WWW.WMPROF.COM

mezzo secolo di rcm: tre generazioni nel segno della “rr”

di Antonio Bagnati

Cinquant'anni di RCM: mezzo secolo di orgoglio italiano, e non solo nel settore. All'indomani dei festeggiamenti del 5 ottobre presso il Convention Center Museo Ferrari di Maranello, la storica azienda modenese si prepara ad affrontare le sfide di un mercato ormai globalizzato, senza perdere l'identità gelosamente custodita e tramandata attraverso ben tre generazioni: dal fondatore Romeo, che ha creduto in una scommessa nel lontano 1967, ai figli Romolo, Renzo e Roberto e ai nipoti Raffaella, Riccardo, Raimondo e Raffaele. Tutto da vedere l'emozionante lungometraggio “Cinquant'anni in un'ora”, con voci e volti dei protagonisti.

Erre come rombo dei motori. Erre come robustezza, rapidità, resistenza. Quanti concetti racchiusi in una lettera. Quanta magia, e quanti anni di ricordi (altra parola con la “erre”), sacrifici, aneddoti, delusioni e successi!

La lettera fortunata!

Di sicuro la “erre” ha portato fortuna alla famiglia Raimondi, i cui membri, da tre generazioni, la recano impressa nel nome e nel destino: rimanere in RCM (acronimo che sta per Raimondi Costruzioni Meccaniche), impegnarsi per ereditare l'azienda, farla crescere e vincere le sfide che ogni epoca immanabilmente pone.

Dal nonno ai nipoti, passando per i “padri”

Dal fondatore **Romeo**, che 50 anni esatti or sono pose la prima pietra dell'azienda modenese, alle attuali “nuove

leve” **Raffaella, Riccardo, Raimondo e Raffaele**, tutti già in Rcm con ruoli di primo piano, passando per i “mitici” padri **Romolo, Renzo e Roberto**, protagonisti della scalata dell'azienda, ora ai vertici nel settore dello spazzamento stradale e delle lavasciuga, in cui il made in Italy brilla da sempre. Sette Raimondi tutti in prima linea il 5 ottobre, al Convention Center del Museo Ferrari di Maranello, per il gran finale dei festeggiamenti dell'anno giubilare di RCM con amici, media del settore e locali, partner, simpatizzanti e collaboratori di ieri e di oggi: oltre ai Raimondi, erano presenti oltre 200 rivenditori di tutto il mondo, accanto al presidente di Confindustria Emilia Area Centro, **Alberto Vacchi**, al presidente di Afidamp **Bruno Ferrarese** e all'Afidamp Ambassador **Giulio Guizzi**. Tanta felicità, mischiata a qualche lacrima e tanta voglia di guardare avanti, come ha riba-

26
GSA
NOVEMBRE
2017



dito il presidente **Roberto Raimondi** aprendo i lavori fra gli applausi.

Una storia scritta a più mani, un passaggio generazionale esemplare

Quella di RCM è una storia ormai lunga, scritta a più mani in tanti capitoli che, a loro modo, si intrecciano con le vicende di un paese in evoluzione e ne seguono i cambiamenti storici, economici, culturali. Ma è soprattutto la storia di una famiglia che a prezzo di tanto sudore ci ha creduto, anche nei momenti più difficili, e alla fine c'è l'ha fatta con le proprie forze. Un successo che, forse, era già scritto nelle stelle, in quella "erre" che, fin dall'inizio, Romeo aveva voluto imprimere come un marchio indelebile a tutti i membri della famiglia: tutti nomi con la "erre", come a dire "il nostro mondo è lì", nei motori, in una terra che certo non è mai stata avara di talenti imprenditoriali vocati alla velocità.

Le "radici nei motori"

L'azienda, come molte nella zona, ha le sue radici storiche nel mondo dei motori: ciclomotori, motori marini, trattori agricoli. All'inizio si chiama RC, Romeo Costruzioni, e le cose sem-

brano andare piuttosto bene. A questo punto, però, qualcosa cambia, e incontriamo il primo di moltissimi aneddoti che ne accompagnano la lunga vicenda. La svolta coincide con l'entrata in scena dei grandi costruttori nel settore nautico. Questo costrinse l'azienda, che non poteva certo competere con i "big", a guardare in faccia lo spettro della chiusura.

Quella "carriola" che fu il futuro dell'azienda...

"E certo sarebbe andata così, se non fossi nata io!" Ma io chi? L'io che parla, protagonista del bellissimo lungometraggio "50 anni in un'ora" – realizzato e presentato per l'occasione – in cui RCM, nello spazio di poco più di sessanta minuti, ripercorre a volo d'angelo un viaggio da brivido lungo cinque decenni di sogni, speranze, progetti, errori e successi, è quello di una R 700, il primissimo "gioiello" di casa Raimondi che ha permesso alla famiglia di continuare ad inseguire e raggiungere i propri sogni, mettendo le basi per portarli avanti di generazione in generazione. Oggi campeggia ancora nel bel museo aziendale, tutto da visitare, nella sede di Casinalbo. "E pensare che all'inizio Romeo mi chiamava "carriola", e non mi voleva nemmeno vedere. Pensate che il mio lungimirante ideatore Roberto, e suo fratello Renzo, lavoravano su di me a insaputa del papà, naturalmente fuori dagli orari di lavoro! Di certo la mia dote principale non era la bellezza – dice la macchina, che in effetti a vedersi sembra un parallelepipedo con le ruote – ma ben presto il mondo ha imparato ad apprezzare la mia utilità!"

Era nata RCM, 50 anni e sembra un attimo

Ed è proprio così, nel segreto dei capannoni, in orari improbabili e spesso notturni, che al nome dell'azienda viene aggiunta un M e, appunto nel 1967, nasce l'RCM che conosciamo, la mitica casa produttrice di motoscope per la pulizia industriale destinata ad affer-



marsi a livello mondiale. Il capostipite Romeo delle pulizie non voleva saperne, e lo possiamo comprendere. Sicuramente c'è meno fascino e poesia rispetto alle moto, ai motoscafi o, per restare tra i vicini di casa, al rombo incantato e attraente del Cavallino rampante. Qui più che di brivido della velocità si parla di robustezza, precisione, continuità e affidabilità in lavori anche pesanti, resistenza nel tempo, efficacia, potenza. "Ma la produzione di motoscope ci ha salvato, e ci ha dato un nuovo respiro e una fetta di mercato ancora da conquistare. Sembra ieri, e sono già passati 50 anni. Un tempo lungo passato in un attimo", ricorda Roberto. "All'inizio la sfida era quella di far conoscere il nostro prodotto, che non era certo un tipo di macchina che si vendeva da sola. In pochi, ai tempi, la conoscevano. Il problema più difficile – ricorda – non era tanto far conoscere il marchio, ma spiegare quello che effettivamente faceva la macchina in un'epoca in cui il mercato del cleaning come noi oggi lo intendiamo era appena agli albori".

"La scommessa era far conoscere le macchine"

Prosegue Roberto: "Questa era la scommessa principale: con tanto impegno siamo riusciti a vincerla, poi piano piano abbiamo dovuto persuadere dei venditori a vendere le nostre macchine". Adesso è tutto diverso, dopo 50 anni l'azienda ha conquistato una posizione di successo, è conosciuta nel





mondo e il Gruppo può vantare tre stabilimenti a Casinalbo, una filiale in Toscana, una a Milano, una a Barcellona e una a Madrid, una società di servizi, noleggio compreso, che, in tutto, occupano oltre 13.000 metri quadrati coperti e impiegano 120 dipendenti; una struttura produttiva in grado anche di personalizzare le macchine su specifiche richieste del cliente, e un'organizzazione commerciale estesa a 32 Paesi in tutto il mondo. Con questi numeri il Gruppo RCM detiene oggi una quota di mercato pari al 30% della produzione di uno dei paesi che, nel settore, si trovano sul podio del mondo.

I festeggiamenti a Maranello, in casa Ferrari

E alla fine, ironia della sorte, in Ferrari RCM c'è finita ugualmente. Non è un caso che i festeggiamenti del giubileo si siano svolti in quel di Maranello. Qui, infatti, le macchine RCM servono a tenere perfettamente pulito e splendente il Museo di una delle aziende più prestigiose e conosciute del mondo. Ne scrivemmo qualche tempo fa su queste pagine: non è certo da tutti poter inserire nel curriculum clienti del genere! Quanto tempo è passato da quella leggendaria R700 che, pur sgraziata e senza dubbio migliorabile sotto il profilo estetico e funzionale, "sgombrò la stra-

da" (è proprio il caso di dirlo!) al marchio e al suo successo!

"Sos da Modena? No, grazie, facciamo da noi"

E' il direttore tecnico **Renzo Raimondi** a ricordare gli inizi: "Dopo poco tempo, quando decidemmo di trasferirci a Casinalbo, individuammo un capannone di 2500 metri quadrati: solo che era tutto impolverato, impossibile lavorarci! Così ci venne la malaugurata idea di chiedere aiuto da Modena per rimettere in sesto tutto. Ci mandarono mezzi così inefficaci che peggiorarono la situazione, e a quel punto preferimmo fare da noi. Era la fine degli anni Sessanta e la "grande cavalcata" stava appena iniziando."

Il mercato si è ampliato

Siamo lontani anni luce dalle ultime lavapavimenti supercompatte come Byte I e Byte II, presentate all'ultimo Pulire Verona insieme alla grande e performante spazzatrice Macro, di Macroclean, altra azienda del Gruppo. Nel frattempo l'azienda ha ampliato la propria offerta merceologica, a partire dalle lavasciuga, sono nati modelli iconici, come la Ronda, la Brava, la Slalom, la R850, sono partite tante scommesse all'insegna del green e dell'impatto zero, sono nate importanti partnership e si sono sviluppate altre società, prima fra tutti la ASSMO, dedicata interamente al noleggio. Ma lo spirito e la voglia di fare sono sempre quelli di un tempo, di padre in figlio, di figlio in nipote.

Un bel traguardo, ma fermarsi sarebbe un errore

A proposito di nipoti: "Cinquant'anni sono un bel traguardo ma non ci si può fermare ai festeggiamenti. E' un momento per rilanciare l'azienda con nuove strategie, nuovi sistemi di gestione, nuovi prodotti e nuovi servizi. Sarà una bella sfida, e non vogliamo essere da meno dei nostri genitori", ha detto il CEO **Riccardo Raimondi** in occasio-

ne dei festeggiamenti. Anche per **Romolo Raimondi**, che di RCM è lo storico responsabile della comunicazione e, tuttora, uno dei principali frontman dell'azienda, i 50 anni sono "il momento in cui anni di attività e di esperienza vengono messi a frutto per riprendere la strada meglio di prima".

I valori di un tempo

Gli ingredienti della ricetta vincente? Onestà, generosità, solidarietà, unione familiare. Valori già fatti propri dal fondatore Romeo, e portati avanti dalle generazioni a venire: "Ripercorrendone e scrivendone la storia, ci siamo accorti che il segreto di questi 50 anni di successo sta nell'attitudine naturale ad andare d'accordo tra noi tre fratelli, e fra noi e i nostri figli e nipoti. Questo credo sia un patrimonio inestimabile per ogni azienda familiare che voglia crescere su solide radici. Per noi è stato così", ci dice Romolo. "I nostri figli già da tempo sono ai vertici aziendali, non abbiamo problemi da quel punto di vista. Addirittura già si pensa ai nipotini, oggi piccoli, perché un domani possano assumere il testimone aziendale e portare avanti al meglio il marchio RCM", gli fa eco Roberto.

Un giubileo per tutto il settore

Comunque la si voglia mettere, questi primi 50 anni sono una ricorrenza storica non solo per la ditta di Casinalbo, fondata nel lontano 1967 e da allora sempre protagonista nel settore delle macchine per la pulizia professionale e lo spazzamento industriale e stradale, ma per un intero mercato. Durante le celebrazioni del giubileo sono state molte le occasioni in cui i tre fratelli Roberto, Romolo e Renzo hanno ricordato le difficoltà e le soddisfazioni degli esordi fra aneddoti e battute, con un pensiero speciale alla terza generazione, a cui ora è affidato il compito di raccogliere il testimone e guardare avanti.

Deo Due

il profumatore bifase
più venduto in Italia



ChimiClean group S.r.l.

Tel. 0932 902055 - www.chimiclean.it - info@chimiclean.it

scuola nazionale servizi assegna index e super index 2017

di Giuseppe Fusto

Assegnato a Bologna il premio Super Index SNS 2017, un riconoscimento alle imprese italiane di servizi con le migliori performance di bilancio. Primi due posti a due emiliane specializzate nelle pulizie professionali: la ferrarese Copma e la ravennate Copura. Numerose le imprese premiate con l'Index, e suddivise in settori di attività. Lavanolo e cleaning professionale tra i segmenti con le migliori performance.

30
GSA
NOVEMBRE
2017



L'attività di Scuola Nazionale Servizi, come ben sappiamo, non è più limitata alla sola formazione. Ormai da tempo, infatti la Fondazione SNS si è ritagliata un ruolo, altrettanto importante, di osservatorio privilegiato sul mercato, e con le ricerche sulla "Galassia dei servizi" si è compiuto il vero e proprio salto di qualità.

Un ruolo di osservatorio

I dati della Scuola, infatti, fotografano forse meglio di qualsiasi altra fonte lo stato dell'arte del mercato dei servizi in Italia, ed è naturale che, pro-

prio a partire da questi risultati, raccolti ed elaborati in anni di ricerche, lavoro e raffronti, sia nato anche un premio. Recentemente, infatti, le imprese italiane di servizi di Facility Management che hanno avuto le migliori performance di bilancio sono state premiate, nel corso di una cerimonia che si è tenuta a Bologna, nata per "dare valore al Facility Management". Alle vincitrici è stato assegnato il premio Index e il Super Index SNS 2017.

Copma e Copura, prime due su 180

Le imprese candidate sono state selezionate scegliendo quelle (180, per l'esattezza) con un valore della produzione 2015 (ultimo anno del quale si hanno dati completi) superiore ai 30 milioni di euro, tra le oltre 17 mila che costituiscono la Galassia dei Servizi. Proprio da qui, infatti, si è partiti, con particolare attenzione alle imprese dei diversi settori, più quelle di

servizi integrati, in quanto imprese che di fatto hanno creato una nuova categoria e sono fra di loro confrontabili. Vincitrici pari merito del primo premio assoluto Super Index SNS 2017, con l'ambita targhetta color arancione, sono due imprese di pulizie professionali, le cooperative **Copma** di Ferrara e **Copura** di Ravenna; dietro di loro la cooperativa sociale piemontese **Anteo** e la società romana del settore energia e manutenzioni **Saccir**.

I premi divisi per settore

I premi Index SNS 2017 per ogni settore, contraddistinti da targhette color verde, sono invece stati assegnati a: **Econord** (Varese) – Servizi Ambientali; **Coopculture** (Venezia) – Servizi Culturali; **Saccir** (Roma) – Energia e manutenzione; **Servizi Italia** (Parma) – Servizi di Lavanolo; **Coop. San Martino** (Piacenza) – Servizi di Logistica; **Coop. Soc. Anteo** (Biella) – Servizi alla Persona; **Copma** (Ferrara) e



Copura (Ravenna) – Pulizie Professionali; **Camst** (Bologna) – Ristorazione Collettiva; **Civis** (Milano) – Servizi di Vigilanza; **Idealservice** (Udine) – Servizi Integrati.

I criteri più nel dettaglio

Questi i criteri scelti per realizzare le classifiche: a) un criterio economico finanziario indicativo dell'andamento storico dell'impresa; b) dati economico-finanziari indicativi della gestione attuale; c) le prospettive future analizzate attraverso investimenti in Ricerca e Sviluppo e formazione. I punteggi di ogni impresa sono stati messi in rapporto con quelli di imprese dello stesso settore di appartenenza. La prima di ogni settore ha così ottenuto il premio Index SNS 2017. Le vincitrici di ognuno di essi, come in una ipotetica Champions del Facility Management, sono stati poi messi in gara tra di loro per il Super Index SNS 2017.

Le migliori performance a lavanolo e pulizie professionali

Tra i settori con migliori performance, spiccano i servizi di lavanolo seguiti da quelli delle pulizie professionali e vigilanza. Il settore del Facility Management è un comparto che in Italia ha dimensioni simili a quelli della moda. L'andamento del settore si è stabilizzato attorno ad un valore della produzione di poco oltre i 60 miliardi di euro annui, andamento che sembra confermato anche dalle prime stime sul 2016.

Imprese che dimostrano il dinamismo di un settore

“Le imprese che abbiamo premiato sono la dimostrazione della ricchezza e della dinamicità del settore del Facility Management, un comparto che eroga servizi avanzati e di qualità al privato e alla pubblica amministrazione, creando le condizioni per la crescita economica e sociale del Paese. Il valore di questo settore risiede soprattutto nel grande know how nella gestio-

ne di servizi complessi (basti a titolo d'esempio la gestione di tutti i servizi non sanitari di un ospedale) e nella ricchezza in termini di patrimonio netto detenuto dalle imprese – ha dichiarato **Alberto Ferri**, presidente della Fondazione Scuola Nazionale Servizi.

Una ricchezza che potrebbe dare una spinta agli investimenti pubblici attraverso innovativi istituti come il Partenariato pubblico privato, al consolidamento della ripresa e sostenere l'ammodernamento del Paese”.

AMUCHINA
PROFESSIONAL

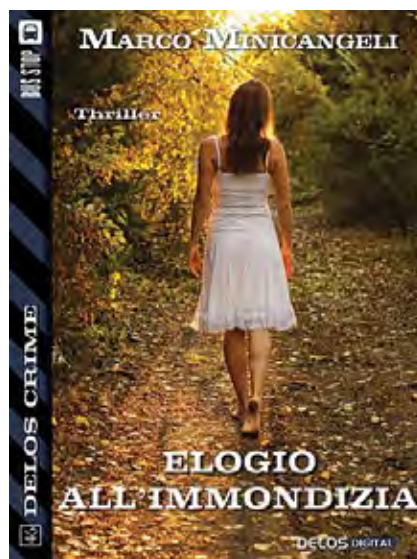
QUANDO LA DISINFEZIONE DIVENTA IMPORTANTE

Amuchina Superfidi Spray è un presidio medico chirurgico. Reg.n°19194. - Amuchina Professional detergente disinfettante per superfici è un presidio medico chirurgico. Reg.n°15741. Amuchina Soluzione Disinfettante Concentrata è un presidio medico chirurgico. Reg.n°1100/43. - Amuchina Additivo Disinfettante Polvere è un presidio medico chirurgico. Reg.n°19061. Leggere attentamente le istruzioni d'uso. Autorizzazione ministeriale del 08/09/2017

fra i segreti... dell'immondizia

di Guido Viale

Un romanzo breve di Marco Minicangeli che mette sotto accusa le radiazioni emesse dalla radio vaticana. Un "noir" senza scoperta dell'assassino che parte da una mania innocente e strana: frugare nell'immondizia. Protagonista un addetto delle pulizie molto particolare...



Elogio dell'immondizia di Marco Minicangeli è un breve noir senza scoperta dell'assassino, ambientato per metà nei locali della sede romana dell'Organizzazione Internazionale della Sanità (*International Health Organization, IHO*) dove Enrico, il protagonista, svolge regolarmente la sua attività di addetto alle pulizie alle dipendenze di una ditta esterna e, per metà, in un ambiente di omosessuali, molto presente nella sede dell'IHO, dove ha luogo il delitto al centro del racconto. Ma procediamo con ordine.

La storia

Enrico non è per niente contento del lavoro che svolge, e non si potrebbe dargli torto. Lavora nelle ore antelucane, prima che gli impiegati e i tecnici dell'IHO prendano possesso delle loro scrivanie, guadagna poco, non ha una vita familiare soddisfacente – anzi, la moglie lo ha lasciato da poco – e non ha nessuna prospettiva davanti a sé. “Enrico era uno dei disgraziati che lavorava alla Polinet, l'impresa che aveva in appalto le pulizie nella sede dell'IHO... Attaccavano il servizio quando tutti gli altri erano ancora a letto o quando uscivano la sera

per andarsene a casa, e tutto per poco più di novecento euro al mese... Erano otto mesi che faceva quella vita, da quando si era separato da Simona ed era stato costretto ad abbandonare l'ufficio del suocero dove lavorava. Otto mesi di inferno, fatti di levate notturne, di cestini da svuotare, di scrivanie da pulire”.

Enrico, per cercare di rendere un po' più interessante il suo lavoro, ha cominciato da qualche tempo a raccogliere e conservare le carte che i tecnici dell'IHO gettano nel cestino delle rispettive scrivanie e a raccogliere e catalogarle in una specie di schedario che si è personalmente costruito, con tanto di nomi e cognomi.

“Una mania innocente e strana”

“La sua era una mania innocente e strana allo stesso tempo: frugare nella spazzatura durante le pulizie. Per cinque ore al giorno il suo lavoro consisteva nel riordinare scrivanie e svuotare cestini pieni di carta. Fogli

stracciati, accartocciati, post-it e bigliettini, appunti. Senza volerlo tutti quei fogli diventavano le tessere di uno strano mosaico, singole voci che raccontavano storie complesse, delineavano caratteri e personalità, amori e tradimenti. Partendo da lì Enrico si divertiva a capire chi c'era dietro a quella scrivania, provava a immaginare la psicologia e i rapporti di lavoro, le simpatie, fino ad arrivare alle storie tra colleghi, inevitabili in ogni posto di lavoro”.

Il primo ad entrare, l'ultimo ad andarsene...

C'è però qualcuno che non esce con gli altri, ma si ferma per qualche ora dopo la fine dell'orario di lavoro, senza peraltro farsi pagare gli straordinari. E' un tecnico norvegese, omosessuale, molto discreto, ma molto diligente, rispettato e apprezzato dai suoi colleghi. Enrico lo nota innanzitutto perché lo scopre a buttar via un foglio dove erano registrate le sue ore straordinarie: non gli interessava che gli venissero pagate. “C'erano diversi omosessuali all'interno dell'IHO. Andreas Savick era uno di questi: un gay dichiarato, simpatico e sempre pronto alla battuta. Norvegese, di origine bosniaca, trentacinque anni, biologo, era quello che poteva definirsi un uomo in gamba... Savick era sempre il primo ad arrivare in ufficio e non era raro che uscisse insieme a lui e a quelli della Polinet alla sera alle otto”.

La svolta

Lo trovano morto. Enrico va allora a vedere nel suo schedario, fatto di fogli raccolti nei cestini della carta strac-

cia, che cosa si può sapere di Andreas Savik.

“Tornò a guardare le carte. La sua passione per l'immondizia era nata proprio con la nota di straordinari di Savik. Un foglio gli aveva rivelato la generosità di un uomo e così aveva iniziato, quasi per scherzo, a guardare anche negli altri cestini”. Arriva all'IHO la polizia a fare indagini sulla morte di Savik e interroga anche Enrico. La prima ipotesi è che la sua morte sia da ricondurre a fatti di gelosia tra omosessuali ed Enrico decide di andare a indagare sulla figura di Savik in un locale gay, La Muccassassina, di cui sa che era un frequentatore grazie alle carte lasciate nel cestino.

Un operatore delle pulizie... molto particolare

Qui incontra un barista che gli fa la corte, due amici di Savik che non sanno fornirgli alcun indizio, ma incrocia anche due occhi che lo fissano e lo lasciano turbato. Intanto la Polinet lo destina a lavorare per qualche tempo alle pulizie nello stabilimento della Casaccia dell'E-nel dove, dai biglietti ritrovati nel relativo schedario sa che Savik si recava con frequenza, ma non nei giorni lavorativi, bensì il sabato e la domenica. Così, in qualità di addetto alle pulizie, cerca anche di andare a curiosare nel laboratorio superprotetto dove Savik aveva lavorato fino a un mese prima della sua morte. Ma senza successo. Informazioni raccolte da un suo amico sulla base delle carte che Enrico aveva sottratto al cestino di Savik lo convincono sempre più che la sua morte non sia legata a una vicenda di omosessualità, ma al fatto che Savik stava indagando su una serie di morti per leucemia verificatesi nella zona intorno alla Casaccia, ma nei cui pressi insiste anche un impianto di trasmissione della radio vaticana accusato di

influire negativamente sulla salute degli abitanti dei dintorni con l'intensità delle radiazioni emesse dalle sue antenne.

Un altro omicidio!

Nel frattempo Enrico incappa anche nell'omicidio di un altro studioso dell'IHO: un amante di Savik con cui questi aveva sicuramente condiviso i materiali su cui stava lavorando.

L'indagine di Enrico si orienta quindi decisamente su un omicidio per mettere a tacere un'indagine pericolosa, ma oscilla a lungo nell'incertezza sulla causa delle morti su cui indagava Savik. Per alcuni potrebbero essere dovute a perdite di liquami dai materiali radioattivi stoccati alla Casaccia; per altri dalle radiazioni emesse dalle antenne della radio vaticana, finché l'incontro con un prete omosessuale, ingegnere e a lungo impiegato in radio vaticana, che aveva avuto una storia con Savik (proprio quello che lo aveva fissato con uno sguardo strano all'interno del locale La Muccassassina) lo convince che la vera causa di tante morti è proprio la seconda.

Il racconto si conclude, senza che venga individuato un assassino preciso, con la consegna dei documenti che il prete ha passato ad Enrico e che questi consegna alla madre di una delle bambine morte di leucemia: “La prova che lui si sbagliava. Forse c'è stata davvero qualche perdita nello stoccaggio dei materiali radioattivi, ma i casi di leucemia erano dovuti alle antenne della radio. I dati che la direzione ha fornito alla stampa erano truccati, l'inquinamento elettromagnetico era molto più forte”.

C'È SEMPRE UNA ROSSA FATTA APPOSTA PER TE.



BYTE II, PER ESEMPIO!
LA NUOVA LAVAPAVIMENTI COMPATTA.

Agilità, manovrabilità e perfezione di asciugatura nella nuova lavapavimenti uomo a terra. Disponibile con le funzioni GO GREEN e AQUA SAVER per incrementare l'autonomia di lavoro a ridotto impatto ambientale.



anmdo ci “guida” nella sanificazione ospedaliera

di Umberto Marchi

Publicato il progetto di Linee Guida ANMDO sulla “Sanificazione ambientale per la gestione del rischio clinico ed il contenimento delle infezioni correlate all’assistenza”, che affrontano argomenti molto importanti partendo da un dato ormai dimostrato scientificamente: gli interventi di pulizia ambientali, riducendo la contaminazione di superficie, possono prevenire la trasmissione di agenti patogeni e quindi ridurre le infezioni correlate all’assistenza. L’importanza della corretta sanificazione e del controllo.



34
GSA
NOVEMBRE
2017

L’ANMDO – Associazione Nazionale Medici delle Direzioni Ospedaliere ha portato a termine il progetto “Linee guida sulla sanificazione ambientale per la gestione del rischio clinico ed il contenimento delle infezioni correlate all’assistenza”, a cura di **GF. Finzi, L. Lanzoni, C. Sidelì, S. Mazzacane, C. Ponzetti, I. Mura**, pubblicate sul sito ANMDO, sezione Pubblicazioni, al link <http://www.anmdo.org/wp-content/uploads/2017/10/Linee-guida-ANMDO-Draft-Rev76.pdf>, lo scorso 1 ottobre. Sono state inoltre pubblicate sulla rivista L’Ospedale 3/2017.

Le Linee Guida

Circa 115 pagine per affrontare un problema di grande importanza che riguarda tutti noi, e di cui le imprese di pulizia/multiservizi/servizi integrati che operano in contesti sani-

tari devono conoscere bene i termini. Il presupposto di partenza è che sotto il profilo della gestione del rischio clinico stiamo vivendo un’epoca di importanti cambiamenti: tanto per dirne una, la recente Legge Gelli Bianco (24/2017) ha rimarcato tali aspetti, sottolineando fra l’altro che “la sicurezza delle cure è parte costitutiva del diritto alla salute ed è perseguita nell’interesse dell’individuo e della collettività”.

L’importanza della prevenzione del rischio infettivo

L’attuale quadro normativo nazionale relativo alla gestione del rischio nelle strutture sanitarie ha posto inoltre l’accento sull’importanza della prevenzione del rischio infettivo attraverso il controllo dei processi di sanificazione ambientale e l’introduzione

di sistemi e metodiche innovative di comprovata efficacia ed efficienza in termini di costo-beneficio. Si possono sviluppare, pertanto, strategie idonee a promuovere la prevenzione e gestione del rischio infettivo in ambiente sanitario ed in particolare ospedaliero, con l’obiettivo di ridurre l’incidenza di infezioni nosocomiali correlate all’assistenza e contenere l’uso di antibiotico-terapia, nella prospettiva di incidere anche sul rischio di sviluppo di antibiotico resistenza.

La sanificazione

Le linee guida si aprono con una parte introduttiva e di sintesi operativa, seguita da una sezione metodologica. Si passa poi ai singoli argomenti. Particolarmente interessanti sono i capitoli dedicati alla sanificazione e al controllo. Il presupposto è molto semplice, e adesso ci sono anche le prove scienti-

fiche: negli ultimi anni, numerosi studi hanno dimostrato che gli interventi di pulizia ambientali, riducendo la contaminazione di superficie, possono prevenire la trasmissione di agenti patogeni e quindi ridurre le infezioni correlate all'assistenza. In base a consolidate evidenze sperimentali, la sanificazione degli ambienti e le modalità di utilizzo dei prodotti sanificanti sono raccomandate in tutte le linee guida internazionali e nazionali. Infatti, è ormai certo che, nei casi di endemia ospedaliera, se non si interviene anche sull'ambiente, difficilmente si riuscirà a risolvere la problematica. La sanificazione rappresenta pertanto una importante procedura utile a prevenire e contenere gli eventi infettivi.

L'importanza della sanificazione

Generalmente, la maggior parte delle tecniche di sanificazione proposte si basa sull'uso di composti chimici che sono efficaci nell'abbattimento a breve termine della maggior parte dei patogeni, ma non sono in grado di prevenire i fenomeni di ricontaminazione. Data la recente e rapida diffusione di patogeni multiresistenti nelle strutture sanitarie, esiste un bisogno urgente di trovare alternative che siano efficaci ed economicamente sostenibili. Nel piano di prevenzione delle ICA è indispensabile adottare tutte le misure necessarie a mantenere un basso livello di carica batterica potenzialmente patogena sulle superfici ambientali, per un periodo di tempo che sia il più prolungato possibile. L'obiettivo a cui si deve aspirare è quindi quello di "stabilizzare" la qualità igienica nel tempo, riducendo al minimo i fenomeni di ricolonizzazione dell'ambiente. Il ruolo della sanificazione è importantissimo, e non a caso diverse pagine delle Linee Guida sono dedicate proprio alla terminologia e alla definizione di concetti legati alla pulizia e alla sanificazione ambientale, per avere un glossario comune e condiviso su cui basarsi.

Monitoraggio e controllo

E' evidente che, indipendentemente dalle modalità con cui viene espletata, la sanificazione ospedaliera è un processo di tipo industriale e deve pertanto prevedere e definire fasi di controllo del suo svolgimento. Questo aspetto è spesso ribadito nei convegni organizzati sul tema, e troppo spesso se ne sottolinea la mancanza o la superficialità. Il monitoraggio del processo dovrà prevedere controlli sull'operato del personale, sulle attrezzature, sui macchinari impiegati e sulla documentazione cartacea che attesti l'avvenuta esecuzione di procedure chiave. A tale scopo verranno compilate *check list* differenti per aree di rischio e per tipologia di controllo, che tengono conto dei seguenti aspetti del processo produttivo: idoneità della strumentazione utilizzata; rispetto delle procedure da parte dell'operatore; presenza in azienda della documentazione richiesta; idoneità dei macchinari impiegati. L'indice che si ricaverà verrà poi confrontato con il dato atteso e consentirà di definire se la sanificazione, per quanto riguarda l'erogazione del servizio, soddisfa o meno i requisiti richiesti.

Gli aspetti del monitoraggio

E' questa, forse, la parte maggiormente interessante per le imprese. La fase di monitoraggio del processo comprenderà molti aspetti, a partire dalla formazione, che assume notevole rilevanza insieme all'utilizzo dei prodotti. L'errata diluizione o applicazione di un prodotto può ridurre l'efficacia della sanificazione risultando addirittura controproducente; è quindi fondamentale prevedere un monitoraggio in questa fase del processo produttivo. Durante l'ispezione visiva dell'operatore, occorre valutare sia se i prodotti utilizzati sono corretti rispetto alla superficie sanificata ed all'area di rischio, sia se la diluizione è stata compiuta in maniera adeguata. In cantiere devono essere presenti le schede tecniche e di sicurezza di tutti i prodotti utilizzati distinti per area di rischio. Negli appalti in cui non è prevista la pre-impregnazione dei panni, verrà valutata la diluizione svolta manualmente dall'operatore; questa dovrà essere conforme con quanto riportato dalla scheda tecnica ed idonea all'area di rischio ed alla tipologia di superficie. Se si dovesse registrare una non con-



formità rispetto a quanto riportato sulle schede tecniche relativamente alla diluizione/applicazione del prodotto, l'operatore dovrà essere nuovamente formato e svolgere il test di apprendimento della formazione.

Corretto utilizzo dei materiali e della strumentazione

Un ruolo importante è anche quello del corretto utilizzo di materiali e della strumentazione di lavoro. Un utilizzo non idoneo della strumentazione compromette la buona riuscita delle pratiche igieniche, e si può addirittura rischiare di contaminare aree che precedentemente non lo erano, favorire i fenomeni di colonizzazione microbica e di conseguenza aumentare il rischio per i fruitori dei locali. Durante la visita ispettiva è pertanto necessario monitorare il corretto utilizzo dei materiali soffermandosi su questi aspetti: verificare che nel carrello per il servizio di pulizia siano presenti tutti i prodotti e materiali di cui si necessita per svolgere correttamente il servizio; valutare che il numero di panni per il lavaggio dei pavimenti o arredi/pareti sia adeguato alla superfi-

cie da pulire; valutare che l'operatore impieghi il materiale della linea mano, sia monouso che non, in maniera corretta, rispettando il codice colore e la sequenza di utilizzo dei panni, valutare la corretta modalità di utilizzo dei guanti, da parte dell'operatore, tra un locale ed un altro ed a seconda delle situazioni di rischio; valutare l'uso adeguato del panno/mop; ovvero se viene sostituito dopo essere stato utilizzato sui metri quadri prestabiliti e da un locale all'altro. Anche in questo caso, se dovessero verificarsi non conformità, si dovrà provvedere a ripetere la formazione dell'operatore con relativa valutazione dell'apprendimento.

Una rassegna dei principali strumenti e macchine

Le Linee Guida passano poi dettagliatamente in rassegna i principali strumenti e attrezzature coinvolti nei processi di pulizia. I carrelli, ad esempio: come è noto sono lo strumento principale di supporto all'operatore per svolgere il servizio di pulizia. Questi, se non sono dedicati per area di rischio, una volta ultimato il servizio vengono stoccati in magazzini per poi essere

riportati in reparto per il turno di pulizia successiva. E' auspicabile che per i reparti ad Altissimo Rischio ed Alto Rischio i carrelli vengano lasciati in apposite aree all'interno di quegli ambienti. Se ciò non accade, è facile intuire che, tra l'area tecnica in cui vengono riposti e l'area in cui vengono utilizzati vi è una differenza notevole di tipologia di ambiente e quindi elevato rischio di contaminazione. Se non correttamente e minuziosamente sanificati, soprattutto i carrelli che transitano da un'area di rischio all'altra, potrebbero rappresentare un veicolo importante di contaminazione ambientale. E' necessario che questo tipo di carrelli siano puliti interamente tutti i giorni durante la fase di allestimento e preparazione del materiale ed appena prima dell'ingresso nelle aree da sanificare. Il monitoraggio per il controllo di questa fase del processo avverrà durante l'allestimento/pulizia del carrello e in campo durante l'erogazione del servizio. Occorre controllare l'avvenuta pulizia del carrello soffermandosi principalmente ad ispezionarne le parti più critiche, quelle cioè che possono essere fonte di contaminazione, ovvero: le vasche per lo stoccaggio dei panni puliti; le ruote; le parti del carrello che vengono frequentemente toccate dall'operatore (manopole/maniglie per la trazione, manici per la scopatura/detersione, impugnatura delle lance per la spolveratura ecc.); la funzionalità generale dell'attrezzatura, ovvero l'usura dei materiali che ne comprometterebbero un adeguato l'utilizzo.

Dosatori automatici

O ancora, i dosatori automatici: queste apparecchiature consentono di dispensare una quantità di prodotto preimpostata riducendo l'errore umano in fase di diluizione. La verifica che dovrà essere svolta su questo tipo di macchinario dovrà prevedere controlli su: corretta quantità di prodotto erogata dalla macchina, corretto tipo di prodotto inserito nella macchina dosatrice, ri-





spetto del piano di manutenzione dell'apparecchiatura. Se il controllo non soddisfa gli standard andrà prevista una manutenzione straordinaria dell'apparecchiatura nel caso il problema sia di tipo meccanico. Se il problema è relativo ad un errato utilizzo da parte dell'operatore, anche in questo caso dovrà essere ripetuta la formazione ed il test di apprendimento.

Lavasciuga

E che dire delle lavasciugapavimenti? Si tratta di macchine indispensabili per la pulizia professionale, che consentono contestualmente di lavare ed asciugare in un unico passaggio unendo il ciclo di lavaggio a quello di asciugatura. Solitamente la macchina presenta una parte rotante che mediante azione meccanica e l'uso del detergente/disinfettante rimuove lo sporco ed una parte che recupera i prodotti di scarto del processo di deterzione/disinfezione. Come per i carrelli, anche queste apparecchiature, se non dedicate per aree di rischio, vengono stoccate in magazzini ed utilizzate in reparti a differente grado di rischio. Auspicando che vi siano lavasciuga dedicate alle sole aree ad Altissimo Rischio ed Alto Rischio (AAR e AR) o ancora meglio non vengano affatto utilizzate in queste aree, per quelle

utilizzate in locali a rischio più elevato rispetto a quello in cui vengono stoccate, occorre prima dell'utilizzo effettuare una pulizia generale della macchina soffermandosi sulle parti che possano essere maggiore ricettacolo di germi patogeni e sporcizia in generale. Su queste parti della macchina si concentreranno le azioni ispettive ovvero: la pulizia delle ruote o la pulizia delle parti della lavasciuga che vengono frequentemente toccate dall'operatore (manopole/maniglie dei comandi); la pulizia del serbatoio di riempimento; la pulizia del tergilavaggio; il rispetto della capacità di carico e l'idoneità dei prodotti e loro diluizioni; il rispetto del piano periodico di manutenzione del macchinario; la funzionalità generale dell'attrezzatura, ovvero l'usura dei materiali che ne comprometterebbe la funzionalità (es. spazzole, tergilavaggio). Come per i carrelli anche per le lavasciuga, se le criticità interessano l'operatore, verranno risolte prevedendo ore di formazione aggiuntive e test di verifica dell'apprendimento, se riguardano l'usura o l'ineadeguatezza dei materiali, verranno sostituite le parti usurate o l'intera strumentazione.

reflexx®

E SEI IN MANI SICURE!



Scopri la nuova linea Reflexx Care



INNOVAZIONE • QUALITÀ • SICUREZZA • COMPETITIVITÀ

REFLEX S.p.A. | Viadana (MN) | Italy
 Tel. + 39 0375 758891 | contatti@reflexx.com
www.reflexx.com

consip, prime crepe per lo sdapa

di Carlo Ortega

Consip torna indietro, anche se in parte, sullo Sdapa per i Servizi di pulizia presso il Ministero della Giustizia: troppi contenziosi, bando revocato. Nel mirino soprattutto la discussa assegnazione dei punteggi tecnici con soli criteri on/off. L'impressione è che l'episodio possa costituire un precedente per un sistema che, ricordiamolo, resta molto appetibile per le Pmi che vogliono lavorare con la Pubblica Amministrazione in forma diretta e autonoma.

Come si ricorderà, fin dalla sua pubblicazione, e in occasione delle numerose revisioni e ripubblicazioni, il Sistema dinamico di Acquisizione della Pubblica Amministrazione per la fornitura dei "Servizi di pulizia e igiene ambientale", se da un lato era stato accolto con grande entusiasmo dalle Pmi, che vi vedevano (e vi vedono ancora, a buona ragione) una preziosa opportunità per partecipare in forma diretta e autonoma alle gare della PA, dall'altro non aveva mancato di suscitare perplessità. Molte di queste, in particolare, erano legate al discusso criterio on/off per i punteggi tecnici.

provvedimento di revoca dell'Appalto specifico per l'affidamento dei servizi di pulizia e igiene ambientale per gli immobili del Ministero della Giustizia nell'ambito del Sistema Dinamico di Acquisizione della Pubblica Amministrazione (Sdapa Servizi di pulizia) – ID Sigef 1964. Il provvedimento è stato attuato anche a causa dei numerosi ricorsi che censuravano l'assegnazione dei punteggi tecnici con soli criteri on/off. Si tratta di un precedente da non sottovalutare, perché sulla base di analogo principio potrebbe "saltare il banco" anche di altre gare nell'ambito dello stesso Sdapa, con conseguenti innumerevoli, lunghissime proroghe agli attuali gestori e immancabili aggravii in termini di costi, diretti e indiretti, per le casse pubbliche.

Una storia infinita

Prosegue la storia infinita dello Sdapa pulizie, con un capitolo destinato a rappresentare un serio precedente.

Il provvedimento di revoca

Ebbene, proprio su questo aspetto è caduta la prima tegola sul Sistema: infatti il 19 ottobre è stato pubblicato il

Qualcosa cambierà?

Speriamo che cambi qualcosa, perché al di là dei contenziosi provocati anche dalle disattenzioni in fase di bando, l'idea dello Sdapa è ottima, e a buon diritto fa gola alle imprese, a condizione che i criteri non premino il massimo ribasso e che la selezione sia operata, già in fase di stesura del bando, in modo il più possibile aperto alla concorrenza anche delle Pmi. La procedura informatizzata, lo ricordiamo, 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. Staremo dunque a vedere quale sarà il prossimo capitolo di questa ormai annosa vicenda.



PER SAPERNE DI PIU'**Che cos'è lo Sdapa**

Il Sistema Dinamico di Acquisizione della P.A. (acronimo SDAPA) è un processo di acquisizione interamente elettronico, aperto per tutto il periodo di validità dello stesso a qualsivoglia operatore economico che soddisfi i criteri di selezione. Per l'aggiudicazione nell'ambito di un Sistema dinamico di acquisizione, le amministrazioni aggiudicatrici seguono le norme della procedura ristretta. Tutti i candidati che soddisfano i criteri di selezione sono ammessi al sistema e tutti i partecipanti ammessi sono invitati a presentare un'offerta per ogni specifico appalto nell'ambito del sistema dinamico di acquisizione.

Un sistema "bifasico"

Il Sistema dinamico è caratterizzato da una procedura bifasica: Fase 1 – pubblicazione da parte di Consip di un bando istitutivo per una o più categorie merceologiche a cui i fornitori possono abilitarsi; fase 2 – indizione e aggiudicazione

di appalti specifici in cui le Amministrazioni, definendo i quantitativi, il valore e le caratteristiche specifiche dell'appalto, invitano tutti i partecipanti ammessi a presentare un'offerta.

I principali vantaggi, per Amministrazioni e fornitori

Ecco i principali vantaggi dello Sdapa, per Amministrazioni e fornitori. Per le Amministrazioni: processo interamente informatizzato; dinamismo della partecipazione grazie all'entrata continua di nuovi fornitori; trasparenza e concorrenzialità della procedura; riduzione dei tempi dell'appalto specifico; flessibilità nel soddisfare esigenze specifiche delle Amministrazioni. Per i Fornitori: mercato permanentemente aperto per tutta la sua durata; dinamismo della partecipazione dei fornitori e delle offerte presentate; processo interamente informatizzato; garanzia di massima concorrenza, trasparenza e parità di trattamento. A oggi, accedendo alla vetrina



dei bandi del Sistema dinamico, è possibile verificare per quali categorie merceologiche siano stati istituiti dei bandi.

Chi può farvi ricorso

Alla luce della normativa vigente in materia sono legittimate a fare ricorso al Sistema Dinamico di Acquisizione della PA le Stazioni Appaltanti di cui all'art. 3 comma 33 del D. Lgs. n. 163 del 2006. In particolare, sono riconducibili nella definizione di Stazione Appaltante: le amministrazioni aggiudicatrici; le società con capitale pubblico; gli enti aggiudicatori di cui all'articolo 207 del D. Lgs. n. 163/2006; gli ulteriori soggetti di cui all'art. 32 del D. Lgs. n. 163/2006.



ECO LAUNDRY
PROFESSIONAL

**4 PRODOTTI FORMANO
UN SISTEMA COMPLETO
DI LAVAGGIO**

- ✓ Sistema di lavaggio completo con soli 4 componenti
- ✓ Bassissimo impatto ambientale senza cloro ne fosfati
- ✓ Superconcentrati altamente efficaci per consumi ridotti



HYGAN
ENJOY VALUE
Since 1989

A Company from
SÜDTIROL

visite fiscali: *se il medico bussava due volte*

di Antonio Bagnati

Giro di vite del Governo sull'assenteismo lavorativo: dal 1° settembre è stato attivato, ai sensi degli articoli 18 e 22 del Decreto legislativo n. 75 del 27 maggio 2017, il Polo Unico per le visite mediche di Controllo gestito dall'Inps. Fra le principali novità, la possibilità per il medico fiscale di passare anche due volte nella stessa giornata.



40
GSA
NOVEMBRE
2017

Visite fiscali, possibile il bis nella stessa giornata, e stretta anche sui weekend. Prosegue l'impegno dell'Esecutivo contro l'assenteismo, un problema ancora in parte irrisolto anche nel nostro settore.

Un contrappello per controllare i "furbetti"

Il medico fiscale bussava due volte alla porta del lavoratore assente nel medesimo giorno? Una cosa fino a ieri mai vista, ma che dal 1° settembre è possibile in virtù dell'istituzione del Polo unico per le visite mediche di controllo, presentato a Roma il 31 agosto e pienamente operativo dal 1° settembre, in attuazione del decreto legislativo 27 maggio 2017, n. 75. Una sorta di contrappello per verificare se, effettivamente, il lavoratore è assente dall'impiego per un motivo valido o sta semplicemente "facendo il furbetto".

Il nuovo polo Inps

Il nuovo Polo, gestito dall'Inps, rientra tra le misure che il Governo sta prendendo al fine di contrastare il fenome-

no dell'assenteismo, che si sta rivelando in molti casi una vera e propria piaga non solo nel settore pubblico (tutti ricordano il caso dei famosi furbetti del cartellino e molti altri simili), ma anche in quello privato: le imprese di pulizie/ servizi integrati/ multiservizi, un settore ad altissimo contenuto di manodopera, ne sanno purtroppo più di qualcosa, tanto che il nodo dell'assenteismo risulta puntualmente uno degli ostacoli più duri da affrontare ad ogni tornata contrattuale. Ciò comporta l'attribuzione all'Istituto della competenza esclusiva ad effettuare visite mediche di controllo (VMC) sia su richiesta dei datori di lavoro, sia d'ufficio.

Molte le novità del Decreto 75

Il suddetto decreto prevede anche la

revisione della disciplina del rapporto tra Inps e medici di medicina fiscale, da regolamentare mediante apposite convenzioni, da stipularsi tra l'Inps e le organizzazioni sindacali di categoria maggiormente rappresentative, sulla base di un Atto di indirizzo adottato con apposito decreto ministeriale. Inoltre, dispone che, "con un apposito ulteriore decreto ministeriale, si proceda all'armonizzazione della disciplina dei settori pubblico e privato in materia di fasce orarie di reperibilità, nonché alla definizione delle modalità per lo svolgimento degli accertamenti medico legali".

Star male si può ma approfittarne è diabolico!

Ora, se da una parte dev'essere rigorosamente tutelato il sacrosanto dirit-

to a non sentirsi bene, dall'altro, anche per una ragione economica oltre che etica, i controlli devono essere orientati a smascherare chi fa il furbo, assentandosi dal lavoro per motivi che nulla hanno a che fare con i casi previsti dalla legge o, ancor peggio, per svolgere "sottobanco" altri lavoretti in nero.

Attenzione soprattutto a feste e weekend

Tra le novità più rilevanti troviamo quelle riguardanti la particolare attenzione per le giornate a ridosso di weekend e festività, con il medico chiamato a passare due volte in casa dell'assente per verificarne l'effettiva permanenza in casa. Si attende comunque un decreto più preciso sulle fasce orarie.

Visite mediche di controllo per i casi di infortunio sul lavoro e malattia professionale

L'Istituto precisa poi, relativamente alle visite mediche di controllo: "Pur considerando l'attribuzione esclusiva all'Inps della competenza in materia di visite mediche di controllo sullo stato di salute dei lavoratori, l'Istituto ritiene di non poter procedere ad effettuare accertamenti domiciliari medico legali richiesti dai datori di lavoro per i casi di infortunio sul lavoro e malattia professionale, in quanto – alla luce del disposto di cui all'art. 12 della legge n° 67/1988 in tema di competenze esclusive dell'Inail – non può interferire con il procedimento di valutazione medico-giuridica di tali tipologie di "eventi". Eventuali VMC (visite mediche di controllo) che i datori di lavoro (pubblici o privati) dovessero chiedere per i propri dipendenti per i quali sia in corso l'istruttoria per il riconoscimento dell'infortunio sul lavoro/malattia professionale non possono essere disposte, salvo intervengano diverse interpretazioni ed indicazioni da parte dei Ministeri

competenti. Nel caso in cui la sussistenza di un'istruttoria per il riconoscimento di infortunio sul lavoro/malattia professionale dovesse emergere in sede di accesso del medico di controllo al domicilio del lavoratore, il medico non dovrà procedere alla vi-

sita di controllo, ma redigere verbale ove venga evidenziata tale circostanza. Tuttavia, per l'accesso al domicilio del lavoratore, al datore di lavoro che non rientri nell'ambito del Polo Unico andrà comunque richiesto il rimborso con emissione di fattura".

NUOVONI

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



KIEHL
die saubere Lösung

AvenisFoam



Schiuma invece di spruzzo con Avenis Foam.

La schiuma **detergente per sanitari** con certificato Ecolabel



Una nuova innovativa combinazione di acidi

Ulteriori informazioni sulla nostra app di semplice utilizzo , oppure sul sito web.



Johannes KIEHL KG
Robert-Bosch-Straße 9
D-85235 Odelzhausen
Tel. +49 (0) 8134 / 93 05-0
Fax +49 (0) 8134 / 64 66
info@kiehl-group.com

KIEHL Italia s.r.l.
via Michelangelo 29
I-16036 Avegno (GE)
Tel. +39 0185 730 008
Fax +39 0185 730 214
info@kiehl.it







www.kiehl-group.com

afidampcom e la “ristorazione pulita”: *presentata la guida a host*

di Giuseppe Fusto

Presentata a Host Milano, fiera svoltasi il 23 e 24 ottobre, la nuova Guida “La pulizia nella ristorazione” che va ad arricchire la già corposa collana delle guide tecniche AfidampCom. Una settantina di pagine impostate a schede, ambienti e temi dedicati a tutti coloro che operano nel campo della ristorazione professionale. Ecco il dettaglio degli argomenti affrontati.



42
GSA
NOVEMBRE
2017

Una settantina di pagine in una veste sobria ed elegante per sviscerare un argomento tanto importante quanto ancora non esaustivamente trattato sul versante della pulizia professionale: stiamo parlando della nuova guida AfidampCom “La pulizia nella ristorazione”, presentata all’ultima edizione di Host Milano.

Un manuale tecnico fatto da esperti

Un manuale tecnico come quelli già editati da AfidampCom, ma realizza-

to completamente ex novo, con grande impegno e professionalità, da un gruppo composto da distributori. Non solo: l’impostazione della guida ha avuto l’avallo iniziale dei cuochi professionisti dell’associazione APCI – Associazione Cuochi Professionisti Italiani, con cui l’associazione dei “Com” del cleaning ha stretto una solida collaborazione nell’ambito del progetto “Obiettivo apprendistato”, promosso proprio da APCI.

Motivazioni e scopi

In apertura del manuale troviamo una parte introduttiva di tipo discorsivo, in cui si dettagliano scopi e campi d’applicazione. Vi si sottolinea, in particolare, che i rischi di tossinfezioni, gli ambienti di lavoro poco puliti, la scarsa formazione degli operatori, la limitata manutenzione, le possibili infestazioni da roditori e da insetti sono solo alcuni dei problemi che deve fron-

teggiare la ristorazione professionale quando non vengono rispettate le corrette prassi igieniche.

Pulire, un’operazione fondamentale

Pulire infatti è un’operazione fondamentale, di grande importanza e non semplice, che contribuisce a garantire la sicurezza alimentare ed è finalizzata ad eliminare lo sporco generato durante il processo produttivo, riducendo il rischio di contaminazione secondaria sugli alimenti. In quest’ottica, il manuale si prefigge di fornire indicazioni utili a chi opera nel settore della ristorazione, a chi si occupa direttamente delle pulizie e a chi ha il compito di organizzare e gestire il servizio di pulizia. Si tratta di uno strumento metodologico di carattere generale, che ogni realtà deve adattare alle proprie caratteristiche. I contenuti dell’opera sono particolarmente indicati per chi deve



occuparsi delle pulizie che riguardano due ambienti principali, la cucina e la sala, e raccolgono la base di nozioni e informazioni indispensabili per elaborare e descrivere un piano Haccp.

Impostazione per ambienti, temi e schede

Sfogliando le pagine, ci si rende immediatamente conto che l'impostazione della guida è molto tecnica, strutturata per temi, ambienti e schede. Ad esempio, se mi serve approfondire la pulizia della cappa o del piano cottura, ci sono schede apposite da consultare per le varie modalità operative. Insomma, come negli altri casi, anche qui si tratta di un manuale per professionisti, in questo caso operatori che ogni giorno, sul campo, si trovano ad avere a che fare con problemi igienici legati alle superfici a contatto con alimenti.

Un prezioso strumento di sintesi

Si tratta di un prezioso strumento di sintesi che aiuta ad orientarsi tra le migliori soluzioni per la pulizia e la sanificazione in un'ottica di semplificazione delle operazioni, riduzione di tempi e costi, rispetto dell'uomo e dell'ambiente. Attraverso schede semplici ed intuitive, il libro spiega passo per passo le procedure da seguire, mettendo in guardia dagli errori più comuni attraverso un linguaggio semplice e immediato. Una pratica guida all'igiene adatta a chi "parte da zero", ma validissima anche per i più esperti e adatta anche come materiale didattico per gli studenti degli istituti alberghieri.

Dai concetti generali al particolare

Nello specifico, si parte dalla definizione di concetti generali: che cos'è la pulizia, qualche nozione di chimica, qualche approfondimento sulle varie tipologie di sporco. Non manca una prefazione alle operazioni di pulizia, con un focus sulle pratiche generali corrette e scorrette in ambito cucina/ dispensa/ mensa/ magazzino. Ogni



scheda, poi, è specificamente dedicata ad una pratica. Significativo che si parta dal lavaggio delle mani, presupposto igienico essenziale per chi lavora a contatto coi cibi. Si passa poi alla sanificazione del pavimento, di pareti e porte. La detersione di vetri non a contatto diretto con i cibi è l'oggetto della scheda seguente, poi si prosegue con una lunga serie di operazioni di sanificazione: dei macchinari, dei piani di lavoro, di taglieri, coltelli e utensili, delle lampade, degli impianti aeraulici, delle vetrine per cibi, dei lavandini, degli scarichi e delle celle frigorifere.

Il reparto cottura

Per quanto concerne il reparto cottura, eccoci alla pulizia dei forni, dei girarosti o di componenti particolari come la griglia del chussarco. Si passa poi alle piastre, ai fuochi, alla friggitrice e al cuocipasta, prima di arrivare a come sanificare armadi e ripiani per alimenti. Non bisogna dimenticare i contenitori per i rifiuti, le cappe, le lavastoviglie e il controllo degli infestanti.

Bagni e zone spogliatoio

Anche ristoranti e cucine hanno un bagno, o una zona spogliatoio, e anche qui un'importanza centrale è quella del lavaggio delle mani. Le schede

ripercorrono di nuovo tutte le operazioni necessarie: sanificazione del pavimento, delle pareti e porte, degli arredi, poi di docce e lavabi, della tazza wc, dei vetri, delle lampade, degli impianti aeraulici, degli scarichi.

Somministrazione cibi

E dove si somministrano i cibi? Anche qui ci sono pavimenti, pareti lavabili, porte, vetri, arredamenti di servizio, arredamenti di sala, accessori del tavolo, svuotavassoi, bancone bar, cassa, controsoffittature, pedana del bancone da sanificare, e AfidampCom ci insegna come. Si chiude con barriere antispurgo, dosaggio dei prodotti chimici, valutazione dell'efficacia di un prodotto chimico, pulizia di tubature di scarico e pozzetti attraverso attivatori biologici, strumenti di controllo e Haccp, manutenzione e conservazione delle attrezzature e cenni progettuali. Corredano le varie schede specchietti contenenti "L'opinione dell'esperto", con indicazioni operative, dettagliate per punti, su ciò che si deve fare e quello che, invece, è meglio evitare. Non mancano "warning" e indicazioni, laddove è necessario, su aspetti manutentivi.

Per acquistare la Guida:
www.afidamp.it

sutter riflette sui “cam”... *biamenti del mercato*

di Simone Finotti

La due giorni formativa #PROGETTARECAM 4.0, organizzata a Milano da Sutter Professional il 26 e 27 ottobre, ha fatto il punto per le imprese di servizi, su tutte le novità legislative che riguardano l'ambiente, gli appalti e la tutela della privacy: dai CAM al nuovo Codice e correttivo, fino alla piena applicazione del nuovo Regolamento UE sui dati personali prevista per il 25 maggio 2018.

44
GSA
NOVEMBRE
2017

Il messaggio più importante lo ha sintetizzato l'Ing. **Aldo Sutter**, numero uno dell'omonimo Gruppo, nel fare gli onori di casa al Nhow Hotel di via Tortona, a Milano, dove si è svolto l'evento #PROGETTARECAM 4.0, un esclusivo momento formativo e di aggiornamento per le imprese di servizi: “Non è un caso se abbiamo scelto di mostrare un video che risale a quasi 10 anni fa, e precisamente al 2008, anno del nostro 150esimo, e se abbiamo deciso di distribuire il libro scritto in quell'occasione durante questo evento. E' questa, infatti, la dimostrazione tangibile che il nostro impegno nei confronti dell'ambiente non è iniziato recentemente con l'avvento dei CAM e le nuove disposizioni europee per il green, ma è parte integrante della nostra storia, iniziata nel 1858”.

“Perché siamo innamorati della magia della chimica, ma amiamo di più le persone e la loro vita”

Questo è il cuore della vision Sutter che si rispecchia quotidianamente nel-

le scelte dell'azienda perché: “La nostra azienda è un bene che gestiamo temporaneamente, a beneficio delle generazioni future. Esattamente come l'Ambiente. Per questo, in Sutter, siamo animati dall'urgenza di definire, prima e meglio degli altri, un nuovo punto di incontro tra la continua domanda di soluzioni efficaci e innovative e l'imperativo di consegnare a noi e ai nostri figli un ambiente concretamente più sicuro, più salubre e più naturale”. D'altra parte parliamo di un'azienda e di una famiglia che, da quasi 160 anni, raccolgono le sfide del cambiamento mettendo il loro talento al servizio del bene comune, per offrire prestazioni dove altri raccontano aspirazioni. Perché siamo innamorati della magia della chimica, ma amiamo di più le persone e la loro vita, e non ci vogliamo fermare nel nostro cammino di ricerca di soluzioni sempre più all'altezza di quello che le sfide del futuro richiedono. Oggi non siamo qui per proporre e vendere prodotti, ma per fare vera cultura e formazione”, ha concluso.

Un'occasione unica

L'occasione era importante, unica nel suo genere: Sutter, infatti, ha deciso di riunire i delegati di molte imprese di servizi clienti del Gruppo, per una due giorni ad alta intensità formativa, in cui si sono toccati temi di varia natura: dagli aspetti legislativi sugli appalti alle normative sui CAM pulizie e sanità e privacy, senza tralasciare la responsabilità amministrativa d'impresa, la responsabilità solidale, il controllo e la valorizzazione delle competenze degli operatori.



Il quadro normativo e l'impegno dell'azienda

Detto questo, via ai lavori, vivacemente presentati da **Salvatore Inglese**, national key account manager di Sutter Professional. Il compito di tracciare un quadro generale sulle norme di riferimento è stato perfettamente presentato da **Fabrizio Lavezzato**, responsabile Ricerca, Sviluppo e Qualità del Gruppo Sutter, che ha illustrato dettagliatamente l'impatto delle quattro normative principali a livello europeo e nazionale: il Regolamento REACH (Reg. 1907/2006/EC) concernente la registrazione, la valutazione, l'autorizzazione e la restrizione delle sostanze chimiche; il Regolamento CLP (Reg. 1272/2008/EC) per la classificazione, l'etichettatura e l'imballaggio di sostanze e miscele; il Regolamento relativo ai Detergenti (Reg. 648/2004/EC) e il Regolamento Biocidi (528/2012) che fissa i criteri di messa a disposizione dei prodotti Biocidi e ha una parte importante nelle strategie comunitarie di difesa dell'ambiente. Si tratta di te-



La “giornata degli avvocati”

Anche la seconda parte della prima giornata, giovedì 26 ottobre, è stata dominata dagli interventi di argomento normativo, stavolta però trattati da specialisti del diritto amministrativo e civile. Molto chiaro ed esaustivo il contributo dell’avvocato **Carlo Merani** sullo stato attuativo del Codice dei Contratti Pubblici (d.lgs. 50/16) e sulle nuove modalità di acquisto della pubblica amministrazione mediante le centrali di committenza. “Tre – ha segnalato – sono gli assi su cui si impernia il nuovo Codice, che recepisce le Direttive europee del 2014: il primo è il principio della soft law, che sostituisce le più snelle e flessibili Linee guida Anac ai precedenti Regolamenti applicativi emanati con dpR. Questo dovrebbe garantire una certa flessibilità al Codice, che non sarà uno strumento rigido come in precedenza. Il secondo asse è la selezione delle committenze: non tutti i soggetti della Pa, come avveniva in precedenza, potranno fare gare, ma solo chi è in grado di farlo: ecco che si sta scendendo dalle precedenti 35mila centrali di spesa a circa un migliaio, a partire dai grandi soggetti (Consip e i soggetti aggregatori) abilitati a stipulare convenzioni per beni e servizi con apposite gare. Altro principio voluto dall’Europa è quello dell’offerta economicamente più vantaggiosa, che praticamente va a sostituire quello del massimo ribasso, senza dubbio nei servizi labour intensive. Naturalmente per mandare a regime il sistema bisogna anche saper fare le gare e senza dubbio giudicare e valutare le offerte per assegnare i punteggi e determinare il vincitore, e qui inizia un altro problema: quello della composizione delle commissioni giudicatrici, i cui membri verranno sorteggiati da un Albo in capo all’Anac, tuttora in via di formazione. Non sarà semplice, anche perché potremmo trovarci di fronte a situazioni estremamente caotiche come commissari incompa-

mi molto importanti per le imprese, sia che lavorino con il pubblico (ormai le strategie di Gpp sono cosa acquisita, e non si può più ignorare la spinta del legislatore verso la sostenibilità degli acquisti pubblici), sia con un privato, sempre più sensibile a queste tematiche. Tanto più che negli ultimi anni è mutato anche l’approccio del legislatore europeo, che è tendenzialmente passato dalla direttiva al regolamento, con l’implementazione di requisiti armonizzati secondo un timing univoco.

Packaging e prodotto: ciò che Sutter sta facendo

A tutto questo Sutter ha risposto in molti casi precorrendo i tempi: “Packaging e prodotto – ha commentato Lavezzato – sono i due aspetti sui quali stiamo maggiormente investendo. Per quanto riguarda il packaging, a partire dal 1° novembre Sutter ha stabilito di rispondere alle direttive CAM dei prodotti non certificati Ecolabel con l’introduzione di nuovi imballi in plastica riciclata utilizzando due diverse tecno-

logie: imballi in Hdpe e pet da plastica seconda vita con utilizzo di plastiche riciclate da post consumo; imballi in Hdpe con plastica riciclata in risorsa. Quest’ultimo è un materiale estremamente innovativo ad uso esclusivo di Sutter nel settore professionale. Altrettanto importanti le novità legate al prodotto, in particolare la nascita della nuova linea Zero (anche questa introdotta con un suggestivo filmato) che ha come obiettivo quello di sostituire i prodotti tradizionali di origine petrolifera con prodotti a base di materie prime di origine vegetale vincendo la grande sfida di ottenere almeno (l’avverbio non è casuale perché spesso le prestazioni sono addirittura superiori) le medesime caratteristiche dei prodotti tradizionali. Sutter Professional vanta oltre 40 referenze certificate Ecolabel, le quali non hanno affatto un’efficacia inferiore rispetto ai prodotti tradizionali dato che, tra i requisiti per ottenere tale Certificazione, i prodotti devono superare anche i test di efficacia comparativa”.

tibili da sostituire, commissari chiamati da una parte all'altra della penisola e via discorrendo”.

Occhi aperti sulla privacy!

A proposito di offerta economicamente più vantaggiosa, la parola è passata poi all'avvocato **Andrea Cermele**, che proprio su questo aspetto si è concentrato maggiormente, fra “offerite tecniche ed economiche, novità e principali profili di interesse in ordine alla loro presentazione e valutazione”. Interessantissimo l'intervento, di taglio meno tecnico ma più “filosofico” e culturale, dell'avvocato **Claudio Ceriani** in conclusione della giornata. Ceriani, civilista e grande appassionato del tema della privacy, ha letteralmente “aperto gli occhi” alle imprese sulle novità che il nuovo Regolamento 2016/679 in materia di protezione dei dati personali, destinato ad entrare in vigore il prossimo 25 maggio, porterà alle imprese e alle committenze. “Privacy e lavoro: gli obblighi dell'impresa e del committente il titolo della sua riflessione, seguita con molta attenzio-

ne perché, anche se spesso lo si ignora (per superficialità, negligenza o semplice distrazione) le imprese di servizi si trovano oggi a contatto (o addirittura a dover gestire) una messe notevole di dati anche sensibili, e non ci si possono permettere “falle” nel sistema. La legge, del resto, è chiara su questo aspetto”.

Dalla responsabilità d'impresa al digital badge, approfondimenti molto seguiti

Più tecnica e metodologica la mezza giornata del 27, dopo la cena e il pernottamento offerti da Sutter, chiusasi nella tarda mattinata del venerdì. Si è partiti di nuovo con un avvocato, e in particolare **Gabriele Bordoni**, che si è focalizzato sulla “responsabilità amministrativa di impresa e la responsabilità solidale del committente: codice appalti, rating di legalità, dlgs 231/2001 e gruppi di imprese”. Grande interesse ha suscitato la parte dedicata alla determinazione degli ambiti di responsabilità e all'importanza del controllo del servizio erogato in

outsourcing. Subito a seguire, eccoci ai Criteri Ambientali Minimi, con il professor **Roberto Lombardi** che ci ha “traghettato” “oltre i CAM Sanità”, con “La disinfezione delle superfici di ambienti e di apparecchiature: i dispositivi nella struttura sanitaria, l'innovazione tecnologica ed i riferimenti legislativi”.

La novità del digital badge per la tracciabilità delle competenze acquisite

Tutto questo, però, è nulla senza il controllo: lo ha ribadito la dottoressa **Daniela Gabellini**, una lunga esperienza presso gli enti terzi di certificazione, dettagliando “Metodi e strumenti per il controllo dell'efficacia (riduzione della carica microbica) e dell'efficienza (economica, ambientale, energetica) del servizio di pulizia e sanificazione ambientale come da Criteri Ambientali Minimi Ospedalieri” (del 2016). Non ultima viene la strategia del servizio: “Da oltre 50 anni siamo attenti alla formazione di coloro che operano nel settore, da chi progetta a chi svolge le operazioni. Abbiamo creato strumenti web in grado di supportare il compito di ciascuna funzione inserendo procedure, costi, training, documentazione all'interno di siti internet e social network. Lanciamo oggi un nuovo modo di intendere la formazione supportata da strumenti moderni e dinamici attraverso il badge elettronico”, dicono da Sutter. Proprio sul nuovo Digital badge, su cui Sutter sta investendo moltissimo, è intervenuta la dottoressa **Tania Martinelli** con “La valorizzazione delle competenze degli operatori del cleaning con impatto sul miglioramento del servizio attraverso il digital badge”. Digital badge IQC che, a fronte della compilazione di un test-questionario, è stato rilasciato ai partecipanti da Sutter al termine della due giorni, e può essere speso digitalmente sui profili social o ovunque per la tracciabilità delle competenze acquisite.



TP43 ORBITAL: adatta a qualsiasi lavorazione, comoda per qualsiasi operatore



TP43 ORBITAL 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: 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. L'azione lavante aumenta, mentre altri fattori come tempo, acqua, componenti chimici e temperatura diminuiscono drasticamente.

- Utilizza fino a 10 volte in meno di acqua rispetto ai comuni metodi di pulizia
- Il ridotto utilizzo di detergente migliora la qualità dell'aria negli spazi chiusi
- La combinazione di movimento orbitale e rotatorio aumenta l'azione lavante
- Una vasta gamma di pad e accessori permette di equipaggiare TP43 ORBITAL secondo il tipo di trattamento che si desidera eseguire



TP43 ORBITAL

Monospazzole tradizionali

TP43ORBITAL lavora sempre in piano, con tutta la superficie del disco a contatto con il pavimento, anche quando è irregolare.



TAPPETI



PARQUET



CEMENTO



MARMO



splende il sole sul successo di we workshop

di Simone Finotti

Straordinario successo, l'11 e il 12 ottobre scorsi, per la prima edizione del We Workshop, il primo speed date commerciale del settore in Italia, organizzato a Bologna da We Italia. Grande soddisfazione per tutti: dalla forza vendita dei soci del gruppo, a cui era dedicato il laboratorio formativo, ai 30 fornitori selezionati che hanno avuto la possibilità, nello spazio di due mezze giornate, di incontrare ben 140 professionisti della vendita. Molto innovativa la formula, che prevedeva incontri di 20 minuti e rapidi cambi dei gruppi di venditori da un fornitore all'altro. "Tanta fatica, ma risultato straordinario" sintetizza il DG di We Italia Simone Bertocci. Le opinioni dei partecipanti.



perché si trattava di una “prima assoluta”, e come sempre in questi casi era una sfida: infatti è il primo evento in Italia nel settore con la formula dello speed date commerciale, ed era quindi comprensibile una certa tensione. Tutti, però, hanno risposto al meglio, la curiosità è stata altissima fin da subito e le adesioni numerose. L'evento formativo è rivolto al personale della nostra forza vendita, che può così, nello spazio di due giorni, incontrare i nostri principali fornitori e conoscerli più nel dettaglio”.

Una formula nuova

I protagonisti? Da una parte 140 venditori, divisi in 30 gruppi, provenienti dalle file di 34 dealer affiliati a We Italia, e dall'altra parte 30 microstand di fornitori del Gruppo selezionati per offerta merceologica, solidità del rapporto e dimensioni di fatturato. “Ora, in quegli stand, ci sono in totale 210 persone. La formula è semplice: ogni fornitore ha a disposizione 20 minuti per parlare davanti a gruppi di tre/cinque persone: una volta terminato il tempo gli ascoltatori si alzano e fanno il cambio, finché tut-

ti i gruppi hanno incontrato tutti i fornitori. Ogni singola rete vendita, insomma, nell'arco dell'evento incontra ogni singolo fornitore. Lo scopo è quello di dare la possibilità alla forza vendita dei nostri soci di avere un confronto diretto con tutti i nostri fornitori strategici”. La sala era gremita di gente indaffarata a lavorare, spiegare, preparare approfondimenti, giochi e situazioni interattive. Davanti a ogni postazione, un po' a metà fra un “microstand” e una cattedra, c'erano tre file di sedie dove di volta in volta si accomodavano i gruppi, sempre motivati e interessati ai contenuti proposti”.

Una preziosa occasione per le aziende

“Ma quando mai – esclama Bertocci – i produttori hanno la possibilità di trovarsi davanti, nello spazio di due giorni, ben 140 venditori? Certo, per essere qui un investimento c'è stato, ma non è nulla in confronto a quanto avrebbero speso per visitarli tutti, non solo in termini di denaro, ma anche di tempo e di energie. Qui ce li hanno tutti, e tutti coinvolti, concentrati e interessati a saperne di

Splendeva un caldo sole d'autunno, l'11 e 12 ottobre scorsi, sull'hotel Savoia Regency di Bologna. E meno male, perché l'occasione era di quelle da non perdere: si teneva a battesimo il We Workshop, una nuova formula di laboratorio formativo dedicato ai venditori delle aziende We Italia. E se è vero che il buongiorno si vede dal mattino, si può dire che la scommessa di We Italia sia stravinta: la due giorni (anzi, la due “mezze giornate”) di speech ininterrotti sul modello anglosassone, inedita in Italia nel settore, non poteva trovare accoglienza migliore.

Il primo speed date commerciale del settore

“Non era facile – spiega il Direttore Generale di We Italia **Simone Bertocci** –

più.”. D'altra parte c'è anche un'ulteriore dinamica: “Non tutti i fornitori lavorano con tutti i nostri soci. Per questo una due giorni come quella bolognese rappresenta per loro una grande occasione per ampliare i propri orizzonti. La cosa bella è che qui, di fatto, si possono trovare di fronte aziende che, nella realtà del mercato di tutti i giorni, operano in concorrenza. Ma anche questo è previsto e funzionale a questo genere di situazioni. Un entusiasmo ripagato dal grande successo della giornata, in cui, prosegue il DG di We Italia, “si è venuti per lavorare, non con l'atteggiamento passivo che spesso si vede nelle convention più tradizionali.”

Non c'è tempo per annoiarsi

Non si è trattato di semplici comunicazioni commerciali, di quelle che si potrebbero vedere in un normale rapporto fornitore-cliente, ma di un vero e proprio appuntamento formativo, di grande intensità nelle tempistiche e ricchezza nei contenuti. I fornitori hanno dovuto approfondire tutto il loro impegno per predisporre modalità alternative di comunicazione, più accattivanti e coinvolgenti del consueto, per destare e mantenere vivo l'interesse dell'auditorio e, al contempo, far passare i concetti fondamentali. “Difficilmente potrete vedere presentazioni statiche qui”, sottolinea Bertocci. “Abbiamo invitato i nostri fornitori a studiare modi diversi di interagire con i presenti, in molti casi intervenendo direttamente per cercare di aggiustare comunicazioni che non ci sembravano confacenti al clima vivace e collaborativo che intendevamo creare: c'è chi ha puntato su giochi, chi su applicazioni, chi su dimostrazioni pratiche e chi su attività interattive. Con un'unica condizione: dopo 20 minuti, suona la campanella e si fa il cambio, indipendentemente dal punto in cui si è arrivati.”

Arriva il venditore-consulente

“Ormai la vendita tradizionale ha i minuti contati – non esita a dire Bertocci. Anche nel nostro settore sta acquisen-

do sempre più valore l'aspetto consulenziale. Non si può più vendere come un tempo, ci vogliono modalità nuove e nuove competenze, perché quello che il cliente finale cerca è un consulente qualificato e preparato. Ecco perché la forza vendita deve conoscere tutta l'offerta dei fornitori nostri partner, e da questo obiettivo è nata l'idea. Il venditore-raccoglitore d'ordini non può più reggere i cambiamenti del mercato”. **Graziano Roma**, presidente di We Italia, non nasconde la propria contentezza: “Tutto sta andando bene –ci ha detto durante l'evento, in uno dei pochissimi attimi liberi che è riuscito a ritagliarsi fra un turno e l'altro, scanditi con precisione svizzera da un orologio che campeggiava in fondo al salone-. E' senza dubbio una formula interessante, da riproporre”. Anche **Lorenzo Campanile**, dirigente di Saci Professional e consigliere d'amministrazione di We Italia, vede in questa formula una novità di grande interesse: “Innovativo e coinvolgente”, sono i due aggettivi con cui etichetta l'evento, puntando l'accento sul coinvolgimento dei “discenti” e sull'innovazione della formula. Per quanto riguarda la possibilità di replicare la cosa, Bertocci per ora non si lascia sfuggire nulla.

Tutti soddisfatti per un evento win-win

Soddisfatti i fornitori, soddisfatti i destinatari delle due giornate: per **Francesco Bertini**, di Temaco, si è trattato di “un'esperienza molto positiva sia per i

I “magnifici 30”

Ed ecco, uno per uno, tutti i nomi dei 30 fornitori presenti al We Workshop, che hanno incontrato il personale della forza vendita dei soci We Italia: **Ipc, Ipc Tools, Ghibli & Wirbel, Tork, Cuki Professional, Industrie Celtex, InFibra, Vdm, Ecolab, Kimberly-Clark, Copyr, Aristeia, Polychim, Arix, Kroll, Ico Guanti, 3M, Sacme, Lu&Mi, Bibo, Lucart, Sutter, Filmop, Werner & Mertz Professional, Duni, Vileda Professional, Isap, Gfl Skin care, Diversey, Taski.**

rivenditori, sia per i fornitori. Una due giorni faticosa, ma utile per tutti!”. Anche i produttori si pongono sulla stessa linea: **Loris Giustetto**, di Vdm, ne è uscito senza più voce ma con grande soddisfazione: “Molto bene, anche perché noi lavoriamo bene con We Italia e abbiamo avuto l'opportunità di far conoscere le nostre soluzioni anche ad altri rivenditori del gruppo che ad oggi non lavorano con noi. Era quello di cui c'era bisogno.” Anche perché, lo ribadiamo, girare in Italia per incontrare 35 aziende clienti o potenziali non è certo come dirlo. Fra le curiosità più pittoresche, in sala non si poteva proprio ignorare la megamascotte di Werner&Mertz, una simpaticissima rana gigante di peluche che sbirciava i presenti comodamente seduta in poltroncina. “E' stato davvero faticoso – conferma **Karen Fantini** –, ma organizzato molto bene e proficuo per tutti. Una formula proveniente dal mondo anglosassone che ritengo molto adeguata anche per l'Italia, perché ha dato a tutti la possibilità di conoscersi meglio e confrontarsi”.



XIX congresso fare: *spendere nelle competenze per ottenere risparmi*

di Enza Colagrosso

Grande successo per il XIX Congresso della Fare – Federazione delle Associazioni Regionali dei Provveditori ed Economi ospedalieri, organizzato a Verona da Edicom dal 12 al 14 ottobre scorsi. Molto apprezzata la formula innovativa e la ricchezza dei contenuti, proposti con un taglio dinamico e un'attenzione particolare alla loro valenza formativa. Sandra Zuzzi riconfermata alla presidenza.

50
GSA
NOVEMBRE
2017

Il XIX Congresso nazionale della F.A.R.E., svoltosi a Verona dal 12 al 14 ottobre, presso il Crowne Plaza, ha riconfermato **Sandra Zuzzi**, Presidente della Federazione dei Provveditori della Sanità, ed ha eletto **Salvatore Torrisi** e **Marcello Faviere**, vice Presidenti.

Una formula innovativa, molto attenta alla formazione

I lavori congressuali, organizzati da Edicom, società editrice tra gli altri di GSA e TEME, hanno per la prima volta espresso una formula innovativa, che ha voluto porre un accento deciso sulla formazione. La formula vincente di quest'incontro è stata infatti quella di proporre, ai numerosissimi partecipanti al Congresso, una due giorni formativa. Per ottenere questo è stata applicata una minuziosa attenzione nella scelta degli argomenti da discutere, che si sono dimostrati topic per l'esperienza quotidiana del Provveditore, piuttosto che rispondenti alle mode o alle politiche del momento.

Zuzzi confermata alla presidenza: "Si riprende il cammino"

Sandra Zuzzi, acclamata Presidente Fare all'unanimità dall'Assemblea

del Direttivo, riprende così il cammino iniziato tre anni fa, con un secondo mandato che, come lei stessa ha specificato: "(...) durerà solo due anni dopo che il Direttivo della Federazione ha deliberato la modifica dello Statuto per far sì che incontri nazionali tra i soci, e la conduzione stessa della FARE, siano nella condizione di esprimere quella dinamicità richiesta dai tempi". Un Congresso, quello di Verona, che ha scelto di dibattere, come abbiamo detto, temi legati strettamente alla professionalità dei Provveditori la cui figura, come ha spiegato la Presidente Zuzzi: "è attualissima al giorno d'oggi e sempre più necessaria, ovviamente nella sua declinazione più moderna, perché è quella che comunque ancora si occupa di gare nelle aziende, visto che ad oggi non tutto viene centralizzato".

Non più gare locali? Almeno in teoria...

E' tornata su questo tema, **Silvia Cavalli**, Direttore Amministrativo Asl Roma 2, quando nel suo intervento ha posto l'accento sul fatto: "(...) che per ben 23 classi merceologiche le Aziende ormai non dovrebbero più fare gare. La realtà però è ben diversa: fintanto che i soggetti adibiti a questo, non avranno aggiudicato su quelle categorie, le Aziende dovranno continuare a procurarsi forniture e servizi con gare proprie, avendo però degli strumenti meno forti rispetto a prima. Resta in mano ad esse infatti, solo la possibilità di arrivare ad un contratto ponte, con una durata temporale molto limitata che di fatto rende più complicato e meno agevole il compito dei prov-



veditorati”. L’attività del Provveditore è strettamente legata alla normativa vigente ed è per questo che i lavori congressuali si sono aperti con una sessione della plenaria incentrata sul tema: “Il punto sul Codice, Linee Guida e Correttivo”. Una tavola rotonda che ha voluto confrontarsi sulle nuove leggi che stanno cambiando il modo di lavorare dei provveditori e che li pongono in uno stato di continua attenzione rispetto ad un’evoluzione frenetica che per tratti sembra dover essere senza fine.

Il punto di vista di Anac

E’ stato **Michele Corradino**, Consigliere ANAC, che parlando della nuova normativa del settore ha messo l’accento sul lavoro che sta portando avanti l’Autorità Anticorruzione. Il Correttivo ha imposto, a soli dodici mesi dall’uscita del Codice, la totale revisione delle Linee guida espresse dall’ANAC, ma nonostante ciò il lavoro che si sta svolgendo, ha continuato Corradino, cerchiamo di improntarlo a risposta di quelle che sono le esigenze di chi fa gare. In parole povere, ha aggiunto, cerchiamo di scrivere una normativa che diventi una sorta di guida per fare le gare. Per arrivare a ciò, l’ANAC ha lavorato utilizzando anche lo strumento delle consultazioni: “Il Consiglio di Stato ci ha chiesto di consultare le categorie e noi abbiamo preso molto seriamente questa indicazione. Sono stati, per questo, ascoltati oltre 900 operatori, 900 imprenditori, le Associazioni di categoria, gli Enti pubblici ed anche i singoli cittadini che volevano dirci qualcosa su come costruire le linee guida”. Parlando di consultazione, il Consigliere ANAC, ha spostato poi il discorso sui prezzi di riferimento che nascono anch’essi da una consultazione con le categorie: “(...) I prezzi di riferimento non sono i prezzi vincenti nella Pubblica Amministrazione ma indicano, in qualche modo, la direzione verso cui deve essere orientato il mercato. Trovo per



questo fondamentale che le categorie partecipino e si facciano sentire durante le consultazioni per evidenziare le loro problematiche, comunicare quelli che loro ritengono essere i prezzi del mercato dimostrando, allo stesso tempo, come si arriva alla formulazione di un determinato prezzo. Questo eviterebbe ciò che abbiamo constatato fin troppe volte e cioè la posizione di soggetti che non partecipano alle consultazioni, ma preferiscono aspettare il momento della gara per impugnare il prezzo di riferimento. Ora l’impugnazione è un diritto costituzionalmente tutelato, ma se si parlasse al tempo giusto si potrebbero evitare rallentamenti, ottenendo inoltre anche un’attenzione dedicata a quella che è la propria esigenza”. Il discorso sulla disciplina che norma il mondo degli appalti è sempre complesso e ricco di diverse angolazioni per la sua lettura.

La voce di CdS e Avvocatura dello Stato

Interessante per questo anche l’apporto di **Carlo Deodato**, Presidente di sezione del Consiglio di Stato, che ha parlato del criterio dell’offerta economicamente più vantaggiosa e di quello del massimo ribasso. Questo criterio è stato rivisitato nel Correttivo ed

è stato aumentato lo spazio per ricorrervi. **Ettore Figliolia**, Avvocato di Stato, ha esposto invece il suo punto di vista sul subappalto, strumento ritenuto fondamentale soprattutto per le micro, le piccole e medie imprese del nostro Paese, perché queste, proprio attraverso il subappalto, hanno la possibilità di entrare nel mondo degli appalti. Spesso, infatti, le micro, le piccole e medie imprese non presentano i requisiti idonei rispetto ai parametri stabiliti dalle stazioni appaltanti e il subappalto è una strada, se non l’unica, per restare nel mercato. Secondo Figliolia: “Il subappalto è uno strumento fondamentale, ma restano delle preoccupazioni che nascono dal modo in cui il recepimento è stato fatto dallo Stato italiano. Non nascondo il timore che presto potremmo cadere per questo, in procedimenti di infrazione, visto che le limitazioni adottate dal legislatore italiano non corrispondono affatto a quello che è lo spirito e la lettera della Direttiva Comunitaria pertinente”.

Il nuovo Codice tutela PMI e “favor participationis”

Forte, a questo punto, la voce dell’Avvocato **Cristina Lenoci**, che parlando di piccola e media impresa ha commentato ciò che il nuovo Codice dei



Contratti ha deciso come obiettivo e cioè la tutela nel mercato delle PMI. Il legislatore nazionale, ha osservato, insieme al TAR e al Consiglio di Stato sono intervenuti favorendo l'annullamento di bandi che prevedono lotti di dimensioni "oversize" proprio per consentire l'accesso nel mercato alle PMI, ritengo però, ha aggiunto: "che bisogna fare un distinguo per evitare le strumentalizzazioni che potrebbero consentire alterazioni del mercato al contrario. Sto pensando alle PMI che pur non presentando i requisiti idonei per una specifica gara sfruttano il filone giurisprudenziale che si è creato, per cercare di accedere al mercato millantando una idoneità

che invece per quel tipo di appalto non hanno. Sì, perché non basta riconoscersi nella grande famiglia della piccola e media impresa italiana per ritenersi idonei a qualsiasi gara"! Leitmotiv del XIX Congresso FARE, il tema della corruzione e dell'anticorruzione declinato in tutti i suoi aspetti, sia negativi che positivi.

Prevenire la corruzione investendo nella formazione

Gustavo Piga, Ordinario di Economia Politica Università Tor Vergata Roma, nella sua lectio magistralis ha detto: "il problema mi dispiace dirlo non è tanto della corruzione, ma dello spreco figlio della scarsità di risorse che vengono messe a disposizione della nostra Pubblica Amministrazione, per formarsi e specializzarsi. Tutti gli altri Paesi hanno una pubblica amministrazione maggiormente formata, in grado di fare le gare con professionalità, sapendole aggiudicare alle aziende migliori, con dei termini e delle condizioni che consentono a tutte le aziende di sopravvivere senza creare scompensi nel mercato. Da noi questo processo si sta avviando lentamente, ma bisogna tenere a mente che non sempre chi sbaglia è corrotto, i veri corrotti sono pochi, e la notizia buona è questa: mentre la corruzione è dura da sconfiggere perché affonda le sue radici in tanti anni di mal costume, l'incompetenza e la scarsa efficienza possono essere vinte con una formazione

specificata, mirata e costante. Investire nella formazione è prevenire la corruzione. Bisogna spendere nelle competenze per ottenere risparmi".

Le competenze vanno stimulate e coltivate

Ma le competenze non basta solo finanziarle: vanno anche coltivate e lo dimostra la problematica portata nella discussione congressuale da **Francesco Bof**, Direttore Master Università di Pavia: "La professionalità pubblica italiana viene sempre più sguarnita delle competenze migliori, quelle cresciute e coltivate dall'esperienza fatta negli anni. Queste vanno in pensione e il peggio è che non vengono sostituite. Ciò sta producendo un aumento drastico dell'età media di molte categorie dell'impiego pubblico che proiettato a 10/15 anni ci porterà ad avere un problema serio di risorse che non saranno più in grado di erogare servizi pubblici al passo con i tempi. Quello che stupisce è che ad oggi sembra che il problema non sia ancora stato affrontato adeguatamente, in particolare nel comparto della sanità, che caratterizza il nostro sistema di welfare". In questo scenario si inserisce poi una terza figura. Una sorta di ignavi che per paura di sbagliare non agiscono, creando anch'essi danni rilevanti nella gestione della cosa pubblica.

Quella paura di sbagliare che porta all'immobilismo

A parlarne è stato **Paolo Evangelista**, Procuratore della Corte dei Conti della Regione Veneto, che ha voluto in un certo qual modo denunciare come: "Oggi, come esiste la medicina difensiva abbiamo anche la burocrazia difensiva. Anche questa, come la prima nasce dalla paura di sbagliare e dal non volersi assumere nessuna responsabilità. Il risultato di tutto ciò però è il blocco della macchina amministrativa, della sua efficienza e della sua efficacia." **Claudio Contessa**, Consigliere di Stato, si è espresso anche lui sul tema della corruzione e dell'anticorruzione partendo dal dato che: (..) "In



Italia ciò che è maggiormente diffusa è la percezione della corruzione. La mia personale sensazione però è che nell'accezione di corruzione oggi passano molto spesso fenomeni diversi come: il mal funzionamento, il pessimo funzionamento e la corruzione vera e propria. A questo punto bisognerebbe operare delle distinzioni precise altrimenti si rischia di mettere su uno stesso piano ciò che ha una rilevanza penale, ciò che ha rilevanza amministrativa e ciò che è un mero malcostume che non interessa né alla Pubblica Amministrazione, né il giudice, ma infastidisce il cittadino e ne peggiora i rapporti con la PA". Quindi uno degli appelli partiti dal Congresso FARE è stata la richiesta di una professionalità maggiormente preparata e strutturata in particolare per coloro che fanno acquisti nella pubblica amministrazione.

L'esperienza Estar

Anche il racconto dell'esperienza dell'Estar Toscana ha toccato questo argomento portando la discussione proprio sul tema delle competenze e del project management. **Marcello Faviere**, oggi vice Presidente FARE ha asserito: "Obiettivo di questo Congresso è stato anche quello di mettere l'accento sul fatto che una Federazione come la nostra non può non prendere in esame il tema dell'evoluzione della conoscenza e della richiesta di competenze sempre più pressante. Non possiamo permetterci il lusso di non tenere il passo con un mondo che va sempre più veloce, e non possiamo neanche restare inerti di fronte alla realtà di tanti professionisti, che vengono lasciati soli nell'acquisizione delle conoscenze. Le organizzazioni hanno il compito, e la FARE non è da meno, di trasformare queste richieste e i tentativi privati di cercare conoscenza, da parte dei professionisti, in un'offerta formativa che favorisca la nascita di competenze strutturate".

L'importanza della formazione

La risposta della FARE, a quest'appello non si è fatta attendere e la Presidente Zuzzi, al momento della sua elezione ha elencato, tra i propositi del suo nuovo mandato anche la formazione: "Già in questo Congresso abbiamo cercato di portare il tema della formazione, un tema molto importante per noi che riteniamo che tutte le categorie di professionisti, al giorno d'oggi, debbano potersi confrontare per affrontare con sempre maggiore preparazione il momento di accelerazione di produzione normativa che stiamo vivendo. I Workshop che hanno arricchiti i nostri lavori, hanno affrontato una serie di temi anch'essi legati alla professionalità del Provveditore affinché i partecipanti potessero tornare a casa non solo arricchiti dalla discussione congressuale, ma con un bagaglio di nozioni tangibili e pratiche di carattere formativo.

La FARE fa formazione, anche con significative collaborazioni universitarie e io mi impegno affinché questa risorsa della nostra Federazione si sviluppi ulteriormente per coprire capillarmente tutto il territorio nazionale". La chiusura dei lavori congressuali è stata affidata alla lectio magistralis di **Nico D'Ascola**, Presidente della Commissione Giustizia del Senato della Repubblica, che ha voluto trasmettere una riflessione sull'etica in sanità: "Dobbiamo individuare dei criteri etici capaci di rimuovere le disuguaglianze tra i cittadini per garantire un equilibrio tra le diverse componenti della nostra società. Mi pongo però una domanda e cioè: se questi criteri possano e debbano essere cristallizzati in principi, oppure no. Ritengo infatti, che il consolidare dei criteri potrebbe nel tempo stigmatizzare disuguaglianze".




**RIVOLUZIONE
IL TUO MODO
DI FARE PULIZIA**

**IL VAPORE
È IL TUO
MIGLIORE
ALLEATO**



www.stindustry.it

 STI srl - The Steam Industries

european cleaning hygiene awards, *tre i vincitori italiani*

dalla redazione

Un'associazione, un'impresa e una rete di dealer ai vertici europei per innovazione, merito e leadership: Anip Roadshow, Markas e We Italia i vincitori italiani degli European cleaning awards, i prestigiosi riconoscimenti fondati da European Cleaning Journal e organizzati da Environment Media Group. La premiazione è avvenuta il giorno 9, nella prestigiosa cornice dell'hotel Parco dei Principi a Roma. Come per la scorsa edizione, GSA è media partner dell'evento. La prossima edizione, la terza dopo quella italiana e spagnola, si terrà a Berlino nel 2018.



54
GSA
NOVEMBRE
2017

Nella serata del 9 novembre scorso, in una raffinata cena di gala svoltasi presso il Grand hotel Parco dei Principi di Roma, sono stati assegnati gli European Cleaning Hygiene Awards, i prestigiosi riconoscimenti fondati da European Cleaning Journal, organizzati da Environment Media Group, con GSA media partner per l'Italia.

Dai casi individuali ai successi di gruppo: 11 le categorie premiate

Gli Awards hanno premiato i casi individuali, i successi di gruppo, e i nuovi approcci per aumentare gli standard nel settore del cleaning professionale in tutta Europa, per un totale di 11 categorie premiate. Come per la precedente edizione. Il premio, fin dalla sua istituzione, ha messo al centro le persone che lavorano nel settore della

pulizia professionale. Queste ultime, infatti, svolgono un ruolo essenziale per la salute e il benessere comune e fra questi lavoratori ci sono esempi di innovazione, merito e leadership.

Gli italiani "in vetta": da Anip...

Ma vediamo ora, nel dettaglio, le aziende italiane premiate, con le relative motivazioni. Iniziamo dall'associazione ANIP-Confindustria, che ha ottenuto un ottimo risultato con il premio per la categoria "Migliori iniziative per la promozione e valorizzazione del settore", per l'evento **LIFE** (Labour Intensive Facility Event) e l'**ANIP Road Show**. La motivazione è di aver contribuito a far emergere il profilo e la percezione del comparto del cleaning, dando visibilità ad un settore importante ma non ancora del tutto compreso a livello nazionale. Il riconoscimento è stato ricevuto dal presidente

Lorenzo Mattioli di fronte ad una platea che raccoglieva i più importanti players del settore in ambito europeo. ANIP, con approccio efficace, ha segnato un profondo spartiacque rispetto al passato, un modo nuovo di confrontarsi sulle problematiche e le prospettive del comparto con una comunicazione avvincente e moderna. Lavoro che la giuria del premio ha recepito pienamente selezionando Life ed il Road show tra ben 140 candidature che hanno portato ad una shortlist in cui l'associazione concorreva, inoltre, con la nomination di Lorenzo Mattioli quale "Inspirational leader of the year".

...all'esempio di We Italia

Da un'associazione di imprese a una rete di distributori, sempre più solida e innovativa. Parliamo di **We Italia**, un Gruppo sempre più dinamico che si sta proiettando anche in una dimensione

internazionale. Il premio è arrivato per la categoria “Distributori – eccellenza in termini di iniziative a valore aggiunto”, sponsorizzata da Lucart, proprio all’indomani della prima edizione del We Workshop, la due giorni di speed date commerciale che rappresentava una vera e propria prima assoluta per il settore del cleaning (vedi articolo dedicato). Il Direttore Generale di We Italia **Simone Bertocci** non nasconde la propria soddisfazione: “La prima cosa che mi viene da pensare è che il duro lavoro e il grande impegno finiscono per essere ripagati. Soddisfazioni come questa ti ripagano di tutti gli sforzi che hai profuso, oltre a darti tanto prestigio a livello nazionale e internazionale. Ci hanno già chiamato in tanti, dall’Italia e dall’Europa, per farci i complimenti e congratularsi. Stiamo vivendo un momento di grande lavoro e tante soddisfazioni”.

Markas, un’impresa sostenibile
Nell’elenco figura anche un’impresa d’eccellenza come **Markas**, premiata nella categoria “Sostenibilità – migliori prassi nell’implementazione di principi attraverso il business”, sponsorizzata da Werner & Mertz. In particolare, Markas è stata premiata per la best practice di sostenibilità con il progetto Ospedale Montichiari, un esempio virtuoso di calcolo dell’impatto ambientale di un appalto di servizi che sta già facendo scuola, e non solo in Italia. Si tratta infatti di un caso ormai molto conosciuto di appalto sostenibile in un settore complesso come quello sanitario, in quanto effettuato calcolando con esattezza l’impatto ambientale del servizio partendo da quello di ogni singolo prodotto e strumento impiegato. D’altra parte la sensibilità ambientale di un’impresa come Markas è cosa ben nota, e non solo, ormai, agli addetti ai lavori.

Gli altri vincitori

Ma questi tre sono solo gli italiani che si sono fatti onore nel corso della splendida



serata romana. Ecco allora gli altri vincitori, suddivisi per categorie: “Miglior uso di tecnologia da parte delle imprese nel loro programma di pulizia”, sponsorizzato da Diversey Care: **University of Wolverhampton and SmartTask**. “Impegno e investimento in termini di formazione”, sponsorizzato da Greensped: **Julius Rutherford & Co**; Eccellenza nelle partnership cliente/impresa: **FBD and Derrycourt Cleaning Specialists**; Forza lavoro – eccellenza nei rapporti coi dipendenti, formazione, diversità e inclusione: **Maximum Impact, Breedweer Facilitaire Diensten**. Innovazione tecnologica rivoluzionaria dell’anno Sponsorizzato da Issa/Inter-

clean: **BeSense, CSU**; Leader e ispiratore dell’anno Sponsorizzato da Truvox International: **Jan-Hein Hemke, Facicom UK**; Maggiore contributo individuale volto ad elevare gli standard all’interno di un’attività di pulizie: **Avril McCarthy, Derrycourt Cleaning Specialists**. Il premio finale della serata è stato il “Lifetime achievement award” sponsorizzato da Ceris Burns International che è stato assegnato ad **Adolf Kruse**. L’appuntamento è per il 2018 a Berlino, terza tappa di un premio che ha esordito lo scorso anno in Spagna e che è approdato in Italia quest’anno, destando un interesse e uno spirito competitivo sempre maggiori.



purus awards 2017: *cms berlino incorona l'innovazione intelligente*

dalla redazione

Dai Purus Innovation Awards dell'ultima CMS Berlino, svoltasi a fine settembre nella capitale tedesca, arrivano importanti input tecnici da e per un mercato che continua a svelare i suoi trend. Green, tecnologie smart e automazione, ma anche facilità d'uso ed ergonomia, sempre al centro della ricerca e sviluppo delle grandi aziende internazionali del settore.

Ormai è un dato di fatto: i premi innovazione delle grandi fiere – e tutte ne hanno almeno uno – rappresentano un importante serbatoio di idee e di stimoli tecnici per comprendere meglio i nuovi trend del mercato. Non hanno fatto eccezione gli ulti-

mi CMS Purus Innovation Awards 2017, assegnati in occasione di CMS Berlino, fiera del settore svoltasi con successo nella capitale tedesca dal 24 al 27 settembre scorsi.

Una fiera in crescita

Si tratta di un Salone in ottima salute: i numeri ufficiali dell'edizione 2017 parlano di 23mila operatori professionali provenienti da 70 Paesi, con ben 18.300 visitatori professionali accreditati che provenivano da tutti gli ormai numerosi settori della Pulizia industriale. Insomma un aumento a 2 cifre: oltre il 10%, che in periodi come questi è un indicatore di tutto rispetto. Record di presenze anche in termini di espositori: 429 aziende da 24 diversi paesi che hanno coperto un'area di 29mila mq. A tutto ciò si deve aggiungere l'apertura di un 5° padiglione, e save the date importanti come il Congresso Mondiale delle Imprese di Pulizia, itinerante nel mondo, collegato per la prima volta ad un evento fieristico. Un appuntamento che ha potuto contare su 540 partecipanti di elevato standing provenienti da ben 43 diversi Paesi.

I Purus 2017

Ma torniamo ai Purus Innovation Awards, il riconoscimento che premia i prodotti, gli strumenti e i sistemi per la pulizia professionale che si distinguono per un'elevata qualità d'uso e una progettazione intelligente. Sei le categorie: Grandi macchine, Piccole macchine, Attrezzature, Igiene bagno, Strumenti e sistemi digitali, Detergenti.

Nuovi robot, automazione del futuro

Iniziamo dalle "regine" del pulito, le grandi macchine che hanno visto incoronata la **Adlatus CR 700**, una macchina automatica (d'altra parte quello dei robot è un nuovo trend ormai consolidato del mercato) che l'ha spuntata su Taski Swingobot 2000 e Nilfisk Liberty, le altre finaliste. Tre fra i "very big" del settore se la sono giocata dunque sul fronte della robotica: entrando più nel dettaglio, la macchina vincitrice è caratterizzata da una capacità di automazione senza precedenti. Non solo il robot può pulire le superfici dei pavimenti senza assistenza umana, ma può anche raggiungere la stazione di rifornimento quando il serbatoio dell'acqua sporca è pieno o le batterie si stanno scaricando e stanno funzionando a regime debole. In questo modo può riempirsi automaticamente di acqua pulita e ricaricarsi di energia. Con una dotazione evoluta di sensori, può affrontare diversi tipi di ambiente e adattarsi ai cambiamenti dei locali e degli spazi di lavoro. Non solo può identificare pareti o muri solidi, e definire preventivamente gli ostacoli presenti sul suo percorso, ma può anche facilmente registrare la presenza di materiali di ingombro, come scaffali o espositori nei supermercati o nei magazzini, o pallets collocati nell'area. Grazie a una dotazione tecnologica di ultima generazione, riesce ad interagire sinergicamente con la sua stazione di ricarica e gestione, mostrando la strada dell'automazione del cleaning 2.0.

56
GSA
NOVEMBRE
2017

Adlatus CR 700





I vincitori del CMS Purus Innovation Award 2017: Martin Klostermann, CEO, Emil Deiss; Rainer Kenter, CEO, Kenter; Thomas Kyburz, CEO, Wetrok; Fok C. Bolderbeij, Business Development Partner, Ophardt Hygiene-Technik; Matthias Strobel, CEO, Adlatus Robotics; Dirk Salmon, CEO, Vermop Salmon; Steffen Burger, product manager Kärcher

57
GSA
NOVEMBRE
2017

Una piccola... XXL!

Non da meno le suggestioni che arrivano dal mondo delle “ultracompatte”, in questo caso però in versione extra large: qui infatti è stata premiata **i-Mop XXL**, presentata da Kenter Bodenreinigungsmaschinen Vertriebs und Service GmbH, che ha surclassato di nuovo una Nilfisk, la Batteria GD5, e la Libertà Monovac di Wetrok. La macchina vincitrice combina le prestazioni di una grande con la manovrabilità e la flessibilità di impiego di una mini. Un compromesso che può dare il meglio praticamente ovunque. Con il suo peso ridotto e il formato compatto, può essere utilizzata anche in edifici privi di ascensori o dove lo spazio di lavoro è limitato. Grazie alla sua facilità d’uso, non richiede speciali devices o equipaggiamenti per essere utilizzata ovunque, ma sono sufficienti le dotazioni standard di ogni edificio civile (come attacco dell’acqua standard). Una caratteristica che la rende

inconfondibile è la capacità straordinaria di muoversi agevolmente negli angoli più difficili e negli anfratti dove non si passa con le macchine tradizionali. E’ provvista di una batteria aggiuntiva che può essere usata nel caso di operazioni lunghe e continue, e grazie alle sue performance permette anche un importante risparmio di tempo, quindi economico. Anche questa macchina è destinata a creare una vera “scossa” nel mercato, per le sue effettive capacità di combinare i vantaggi delle macchine grandi e quelli delle compatte.

Una “pistola” avanzatissima per il controllo della pressione Kärcher Professional, con **Easy!Force Advanced**, si è aggiudicata la categoria delle attrezzature, bruciando sul filo di lana i rivestimenti Universal Plus di Emil Deiss KG e BiLap Twist di TTS. Easy! Force Advanced (forza avanzata, e il nome non è un caso) è



i-Mop XXL

una pistola altamente innovativa per il controllo della pressione nelle idropultrici che combina sicurezza, ergonomia, sostenibilità e alta efficacia di lavoro. Il trigger è attivato mediante una palla nella mano, il che garantisce sicurezza e protezione all'operatore anche in caso di alte pressioni. Il concetto rivoluzionario della pistola ad alta pressione garantisce un funzionamento ottimale durante lunghi periodi. E una sicurezza senza precedenti: lavorare con le idropultrici è fisicamente pesante. E' per questo che l'ergonomia è importante. Tenere premuto costantemente il grilletto della pistola alta pressione comporta spesso stanchezza, dolore alle mani e una postura di lavoro errata. Per portare a termine un lavoro lungo bisogna spesso fermarsi per recuperare oppure bisogna cambiare operatore. La pistola alta pressione EASY!Force con la sua tecnologia innovativa cambia questa situazione: non c'è più bisogno di fare resistenza per controllare la pressione. Usare un'idropultrice non è mai stato così semplice. Inoltre la valvola e la sede della guarnizione sono totalmente in ceramica, materiale molto resistente a tutte le particelle di sporco e quindi meno soggetto a danneggiamenti. Le pistole EASY!Force durano cinque



volte di più rispetto a quelle classiche. La sicura presente sulla nuovissima pistola ad alta pressione permette di lavorare in totale sicurezza ed evita usi impropri della stessa – senza che la semplicità di utilizzo dell'idropultrice venga in qualche modo diminuita. La pistola rimane in funzione finché il grilletto è premuto. Quando si lascia andare il grilletto, pistola e macchina si fermano. Per questa categoria è stato assegnato anche un premio speciale ai rivestimenti per contenitori **Universal Plus** di Emil Deiss KG, che grazie al loro facile utilizzo e alla resistenza assicurata dai materiali speciali garantiscono risparmio di tempo e denaro a tutti gli utilizzatori.

Pulizie digitali...

Non poteva mancare una categoria interamente dedicata a strumenti e sistemi digitali. In questo caso il premio è andato a Vermop Digital: **SystemONE**, di Vermop Salmon (gli altri finalisti erano Igefa e di nuovo Kärcher). Il tema è quello della digitalizzazione, della rete, dell'Iot e dell'industria 4.0. Il mondo, si sa, sta vivendo un momento di profondo cambiamento e ora questa rivoluzione sta toccando anche il settore della pulizia degli edifici. Vermop risponde, anzi, guida il cambiamento con System ONE, soluzione intelligente in rete per la pulizia professionale degli edifici destinata a rivoluzionare il mon-



Easy!Force Advanced



Universal Plus



Ophardt Hygiene Technik

“Gli intoccabili” di Ophardt soffiano il premio a Lucart

Il bagno è da sempre un ambiente critico per chi pulisce, soprattutto quando è ad alta frequentazione. Una buona mano può venire da “the untouchable” di **Ophardt Hygiene Technik**, che ha strappato la “medaglia d’oro” all’ottima Lucart, con il suo sistema cartaceo e dispenser Econaturale. Si tratta di una gamma di sistemi di rubinetteria ad alta qualità da poco introdotta in gamma dall’azienda tedesca, riferimento nel settore dei sistemi di dosaggio e di soluzioni igieniche per una vasta gamma di applicazioni. Rispetto ai tradizionali punti di lavaggio in cui i rubinetti per l’acqua e il sapone o il liquido disinfettante sono separati l’uno dall’altro, la serie untouchable integra un’innovativa tecnologia a infrarossi che fornisce automaticamente la quantità ottimale di acqua, sapone e liquido disinfettante in un sistema compatto. Questo offre una comoda soluzione touch-free che può essere installata dove è poco lo spazio disponibile. Il sistema è fruibile in varie versioni, sia per il montaggio a parete, sia per l’integrazione sul piano di lavoro. Il sistema combina un’operazione senza contatto con tutti i suoi vantaggi igienici con la possibilità di installarlo anche dove lo spazio a disposizione è ridotto.

do della gestione della pulizia. Nello specifico, le applicazioni interconnesse collegano i dispositivi di pulizia con un modulo digitale. Ciò consente alle apparecchiature collegate in rete di comunicare informazioni sulle loro attività di pulizia, sostituendo il faticoso, dispendioso e impreciso lavoro manuale di data entry da parte degli operatori di pulizia che in questo modo possono dedicarsi meglio e più rapidamente alle loro attività principali. Il carrello di pulizia Equipe Digital, ad esempio, raccoglie tutti i dati dell’apparecchiatura e li mette a disposizione in un portale web, fornendo anche informazioni sulle sue rotte. Un vantaggio non da poco sta nel fatto che i tempi previsti a monte possono finalmente essere confrontati con i tempi reali effettivi. Questo confronto e la raccolta dati a lungo termine rendono visibili e soprattutto fruibili i veri indicatori di performance. Il tutto in un vero sistema aperto che rappresenta una base importante per ulteriori implementazioni ed evoluzioni future in direzione dell’intelligenza e dell’ottimizzazione.

Un’intera famiglia di detergenti innovativi

Ultimi ma non ultimi i detergenti, veri protagonisti del cleaning. In questo segmento tanto importante il riconoscimento è andato a Wetrok, con **Granuline**, davanti agli altri finalisti Dr. Schutz e Tana Werner & Mertz Professional. La nuova famiglia di prodotti, a base di granulato è destinata a rivoluzionare il mercato. Infatti si tratta dei primi prodotti per la pulizia in cui tutto quello che serve è l’acqua fredda. E tutto funziona in tempo record. La famiglia Granuline è costituita da tre detergenti granulari: Granufloor (pulitore per la manutenzione del pavimento), Granusan (pulitore per la manutenzione sanitaria) e Granusurf (detergente per tutti gli usi). Tutti e tre i prodotti sono confezionati in pratici bastoncini a porzioni singole, che offrono tre vantaggi decisivi: la precisione di dosaggio, garantita al 100%; l’addio definitivo ai contenitori pesanti; la riduzione degli spazi. Tutto ciò permette di ridurre i costi e di rispettare l’ambiente, offrendo anche soluzioni di pulizia green.



Granuline

OPERA

basta guardarlo



Design sensazionale e tecnologia d'eccellenza si fondono in un equilibrio perfetto dando vita alla nuova era stilistica del made in Italy applicato al cleaning professionale. La tecnologia al servizio delle prestazioni è il credo di TWT: tutti i prodotti sono studiati con attenzione alla robustezza e all'ergonomia per rendere più facile il lavoro. Opera: oltre 100 modelli, carrelli lavaggio, carrelli sanità, linea hotel e comunità



TWT
Tools Technology

Prenota ora la tua visione in anteprima



0423 1916711



www.twt-tools.com



info@twt-tools.com

CAM sanità: obbligo flaconi in plastica riciclata per i detergenti

Ad un anno dalla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale (novembre 2016) dei CAM, Criteri Minimi Ambientali, da applicare nell'affidamento dei servizi di sanificazione per le strutture ospedaliere e per la fornitura di prodotti detergenti, lo scorso 9 novembre 2017 è scattato l'obbligo per i produttori di prodotti detergenti, di offrire nelle gare d'appalto del cleaning professionale in ambito sanitario, flaconi o taniche in plastica riciclata per almeno il 30% rispetto al peso complessivo dell'imballaggio. Da tale obbligo restano però esclusi:

- i prodotti disinfettanti che devono invece rispettare le clausole contrattuali di cui al punto 4.4.2 del DM 18 ottobre 2016;
- i prodotti detergenti contenuti in capsule idrosolubili o analoghi;
- i prodotti detergenti confezionati in imballaggi primari in plastica vergine purché con marchio Ecolabel UE;
- i prodotti detergenti per le pulizie ordinarie non certificati e confezionati in imballaggi primari in plastica vergine purché conformi al corrispondente criterio Ecolabel UE del rapporto Peso/Utilità;



- i prodotti detergenti per le pulizie straordinarie non certificati e confezionati in imballaggi primari in plastica vergine purché conformi al corrispondente criterio del rapporto Peso/Utilità di etichetta ambientale ISO 14024.

In tale scelta del legislatore, appare evidente l'impegno a promuovere l'utilizzo di materie prime coerenti con i principi dell'economia circolare e della Politica Integrata dei Prodotti (IPP) e allo stesso tempo il dare ai produttori di detergenti, la possibilità di partecipare alle procedure di gara per il cleaning professionale in sanità purché il prodotto sia in possesso di un marchio ecologico di tipo 1 o del rapporto di conformità da laboratorio accreditato all'allegato A o all'allegato B del DM 18 ottobre 2016.

CARNET

ISSA/INTERCLEAN Amsterdam diventa INTERCLEAN Amsterdam

Il nome della famosa fiera di pulizia e igiene, che attrae le imprese di pulizia professionale da tutto il mondo, è stato ufficialmente cambiato da Issa/Interclean Amsterdam, a INTERCLEAN Amsterdam – riportando il famoso marchio gestito da Rai Amsterdam. Questo a seguito dell'annuncio che Rai Amsterdam e Issa sono arrivati alla decisione di porre fine alla loro alleanza e perseguire imprese separate. Il cambiamento del titolo dello show avviene con effetto immediato – e diventa il marchio per tutti i futuri eventi Rai Amsterdam per l'industria della pulizia professionale. L'obiettivo di INTERCLEAN è creare un ambiente vivente più pulito e sano per tutti. E continuerà ad essere sinonimo di sviluppo di prodotti e soluzioni innovative per superare le sfide di pulizia e igiene delle imprese in tutto il mondo. Il fulcro dell'evento INTERCLEAN di Amsterdam resterà la promozione dell'ambiente per il cambiamento e l'innovazione nell'industria della pulizia professionale. Continuerà a rappresentare le aziende



che espongono una vasta gamma di prodotti per la pulizia che copre macchine, attrezzature, detergenti e servizi igienici, così come le soluzioni per l'assistenza sanitaria, industriale, istituzionale, retail e hospitality. In particolare, l'introduzione di un padiglione per la pulizia e igiene sanitaria per il 2018 dimostrerà la capacità del marchio di attirare esperti sanitari di tutto il mondo e di creare consapevolezza dell'impatto economico positivo della pulizia nel settore dei servizi sanitari. "Con il cambiamento di INTERCLEAN Amsterdam, noi continueremo a svolgere il nostro ruolo di promotori di innovazione nel settore della pulizia professionale", ha detto Rob den Hertog, direttore INTERCLEAN. "Il marchio INTERCLEAN ha una ricca storia che ci porta tanto orgoglio, e abbiamo rappresentato nel logo aggiornato", ha continuato den Hertog "i nuovi elementi che simboleggiano chi siamo diventati e cosa siamo oggi: il luogo dove scoprire le più avanzate tecnologie che trasformeranno e modernizzeranno il mondo della pulizia professionale."

[www.intercleanshow.com/en/amsterdam]

Il vapore Made in Italy

STI srl nasce dall'esperienza ventennale della Famiglia Passuello nel settore della pulizia a vapore, è un'azienda dinamica che grazie ad un'or-

ganizzazione rapida e flessibile sta conquistando il mercato europeo ed extra-europeo. L'azienda si propone come un partner affidabile in grado di offrire un servizio a 360 gradi ed un prodotto completo. L'altissima qualità dei prodotti è garantita da una pro-



SCOPE TO

FORNITURE PER LA PULIZIA E L'IGIENE

UN FORNITORE AFFIDABILE PER:

per la
PICCOLA
Impresa familiare



Niente minimi d'ordine!

&

per la
GRANDE IMPRESA



Eccezionale per la G.A.
Consegna in tutti i cantieri,
in tutta Italia!

Con grandi Marchi del Cleaning



L'ECCELLENZA
NEL SERVIZIO...

dal 1981 ESPERIENZA e PROFESSIONALITÀ

www.scopeto.it

duzione 100% *made in Italy* che viene eseguita presso lo stabilimento di Fara Vicentino.

È leader nella realizzazione di macchine per la pulizia a vapore, nelle due linee per uso domestico e per uso professionale. La gamma è composta da prodotti solo vapore e vapore-aspirazione, dai più semplici per l'uso domestico, alle più potenti per uso industriale, in modo da poter accontentare le esigenze di diversi tipi di utilizzatori. Tra i best-sellers della linea domestica c'è sicuramente il modello QUE-ENVAP che coniuga un design accattivante ad elevate prestazioni e si dimostra essere l'alleato perfetto nelle pulizie giornaliere di diversi ambienti, grazie anche all'esclusivo Filtro Vap brevettato da STI. Per quanto riguarda la linea professionale molto apprezzata è la COMBY 3500: in acciaio, 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 riesce ad asciugare perfettamente ogni superficie.

I battitappeto professionali di TMB combinano comfort e massima efficienza

La gamma di battitappeto professionali BAT di TMB comprende tre modelli, con larghezze di lavoro comprese tra 30 e 45 cm a 1 o 2 motori, che garantiscono prestazioni eccellenti su tutti i tipi di tappeti e moquette. Sono caratterizzati da un esclusivo design che conferisce maneggevolezza e praticità durante l'uso.

Il baricentro posto in basso permette di lavorare con stabilità e di trasportare la macchina comodamente senza alcuna fatica. La spazzola può essere regolata in altezza, tramite un pratico selettore, in funzione della superficie. Le setole rotanti "a cuspidate", combinate

alla forza aspirante, migliorano l'efficienza nella raccolta dello sporco, in quanto muovendo le fibre permettono di arrivare più in profondità. Sono caratterizzati da un sistema di filtrazione a 5 stadi: 2 nel sacchetto, 1 sul motore e 2 supplementari. Inoltre, la possibilità di utilizzare filtri HEPA assicura elevate prestazioni nella filtrazione delle polveri in entrata e in uscita. Il cavo da 10 metri permette di lavorare comodamente anche lungo corridoi ed in ampie stanze, mentre il tubo flex, estensibile, con asta telescopica aiuta a completare l'intervento di pulizia consentendo di raggiungere anche i punti più difficili senza fatica. Alcuni accorgimenti aiutano l'utilizzatore nel mantenere il battitappeto sempre in perfette condizioni garantendo al contempo costanza nelle prestazioni,



come la spia che segnala il sacchetto pieno, l'arresto automatico in caso di sovraccarico e la possibilità di effettuare la manutenzione sulla spazzola senza la necessità di utilizzare utensili.

[www.tmbvacuum.com]

Un po' di vera ecologia

Guardando la pubblicità non solo quella televisiva o dei "media" ma anche quella di aziende che producono per il settore delle pulizie professionali mi sorprende (per non usare un'altra espressione) a vedere "reclamata" per i propri prodotti l'immagine del verde, del green dei prati e dei boschi. Che ci "azzecca" il verde con un detergente che dopo aver lavorato viene scaricato in una rete fognaria che oggi per buona parte convoglia in un impianto di depurazione?

Avete mai visto innaffiare le piante di casa o i campi coltivati con una soluzione di detergente per piatti o per lavare un pavimento? La biodegradazione di una mo-



lecola di un tensioattivo avviene in parte già negli scarichi e successivamente nei depuratori.

Ci sono ceppi batterici che si possono utilizzare per la biodegradazione delle sostanze e che sono in grado di metabolizzare addirittura il catrame. Il vero problema ecologico della nostra terra sono le emissioni di cui la CO₂ (Anidride carbonica) e il vapore d'acqua sono i maggiori componenti dell'effetto serra. Questi sono prodotti dalla combustione, in particolare quella generata dai mezzi di trasporto. I veri colori ecologici sono l'azzurro e il bianco dei ghiacciai che se continuano a sciogliersi potranno arrivare a creare un vero disastro ecologico insieme a quello che già producono i tifoni.

Questi eventi abbinati alle microparticelle di plastica che arrivano negli oceani sono i veri problemi ecologici. Ecco perché Kemika pubblica i prodotti Superconcentrati: meno volume di acqua trasportata, meno combustibile bruciato e meno plastica nell'ambiente.

Ma devono essere dei "veri Superconcentrati".

Dott. Vincenzo Cama

[www.kemikagroup.com]



Portale Ordini Ica System, un passo avanti anche online

Ica System presenta il nuovo "Portale Ordini", il modo più sicuro e semplice di gestire gli acquisti in totale qua-

lità e sicurezza. Facile da usare, funzionale e intuitivo, il portale permette di semplificare l'invio degli ordini, di controllare puntualmente tutti gli acquisti e di scaricare le schede dei prodotti. In particolare, fra le funzioni ci sono quella dell'invio ordini, del con-

Pulizia e lucentezza in un'unica soluzione.

SUPERLUX

Detergente brillantante profumato per pavimenti e superfici.

- Lascia le superfici trattate perfettamente pulite e lucide.
- Non crea accumuli ed è antisdrucchiolevole.
- Ideale per ceramica, gres, marmo piombato e parquet verniciato.
- Indicato per la manutenzione dei pavimenti trattati con cera metallizzata.
- Profuma gradevolmente l'ambiente.



DIANOS

La nostra esperienza al vostro servizio

ICAZIONALITÀ

ACCESSO DA PC, TABLET, SMART PHONE...	LISTINO PERSONALIZZATO
INVIO DEGLI ORDINI	INSERIMENTO NOTE SULLA CONSEGNA
CONTROLLO PARTITE APERTE	SCHERE TECNICHE E DI SICUREZZA
STORICO PER PERIODO, PRODOTTO, CANTIERE	ACCESSO (FACOLTATIVO) ANCHE AI CANTIERI

trollo delle partite aperte, dello storico per periodo, prodotto, cantiere, oltre a listino personalizzato, inserimento note sulla consegna, schede tecniche e di sicurezza. E' dunque la soluzione ideale per svariate tipologie di clienti: dall'horeca alle attività commerciali, dall'impresa di pulizia, multiservizi e servizi integrati all'industria che cerca un partner professionale e di grande affidabilità. L'accesso è possibile da pc, tablet e smartphone, ed è possibile implementare un accesso facoltativo anche ai cantieri. Non mancano già le testimonianze entusiastiche. Come quella di Silvia, addetta amministrativa: "Da quando uso il portale mi trovo molto bene in quanto mi ha agevolato parecchio il lavoro, visto che rimane lo storico per ogni cliente". O di Marco, responsabile di cantiere: "Il processo degli ordini è più veloce e semplice. Lo trovo comodo ed efficiente".

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

Reflexx Care: la nuova generazione di guanti monouso

Anche nel settore dei guanti monouso lo studio dei materiali e l'evoluzione delle tecnologie di produzione ha portato allo sviluppo di prodotti maggiormente bio-compatibili adatti anche ai soggetti con la pelle più sensibile. Reflexx, sempre attenta alle necessità del mercato e alla ricerca costante di prodotti innovativi, ha colto per prima questa sfida e ha sviluppato una intera linea di guanti dedicati alla nutrizione e protezione delle mani. Si tratta di una linea di guanti monouso completamente nuova sia in termini di tipologia di guanti che di immagine e che è dedicata a tutti i soggetti che hanno problematiche di irritazione, arrossamento, gonfiore della pelle legato all'utilizzo di guanti tradizionali. Sono sempre più frequenti infatti, non solo le ben note allergie al lattice, ma anche allergie di tipo IV ai componenti chimici acceleranti/vulcanizzanti utilizzati nella produzione di guanti. La linea Care si compone di 4 guanti monouso:

- un guanto in lattice con avena colloidale;



- un guanto in nitrile con avena colloidale;
- un guanto in lattice con aloe;
- e ultimo ma non meno importante, un guanto in nitrile senza acceleranti/vulcanizzanti.

L'avena colloidale è un elemento naturale molto usato in cosmetica e dermatologia e noto fin dai tempi antichi. L'abbinamento tra avena colloidale e guanto monouso fa sì che si venga a creare, tra guanto e mano, una barriera naturale che assorbe l'umidità in eccesso, il sebo e gli olii che si sprigio-

nano con la sudorazione della mano quando indossiamo guanti da lavoro. Il guanto in lattice con aloe, non è nuovo sul mercato ed è apprezzato per le sue doti lenitive e di nutrizione della pelle. Il guanto Reflexx Care N350, è invece unico sul mercato e come guanto ipoallergenico, va a risolvere il bisogno di "protezione" dei soggetti che per la loro professione indossano per molte ore al giorno i guanti e hanno sviluppato allergie sia al lattice che al nitrile.

[www.reflexx.com]

65
GSA
NOVEMBRE
2017

Iticlean, lo sgrassatore Itidet per gli ambienti cucina

L'autunno in casa Itidet porta importanti novità. D'altra parte si sa: la Itidet, grazie al suo staff di formulatori, è sempre alla ricerca di nuovi e più performanti prodotti. Ed è proprio dal reparto Ricerca & Sviluppo che arrivano le più grandi soddisfazioni per la dinamica azienda di Tarquinia (Viterbo). Iticlean, ad esempio, è uno sgrassatore universale concentrato forte per ambienti cucina e per locali di lavorazioni alimentari. E' un prodotto in grado di sgrassare perfettamente superfici molto unte come tavoli, piani di lavoro, cappe, utensili, pavimenti. La sua peculiarità è che può essere utilizzato puro per rimuovere sporchi pesanti e stratificati e si può diluire fino a 10 volte per avere uno sgrassatore adatto alla pulizia quotidiana



delle superfici. Per questo motivo Iticlean risulta molto economico. La Itidet è un'azienda sempre attenta agli input che provengono dal mercato. Tra le caratteristiche che la rendono sempre più apprezzata c'è la capacità di analizzare i suggerimenti dei clienti e le novità del mercato e di tradurli in interessanti e innovativi prodotti. E le novità non finiscono qui: tra fine anno ed i primi mesi del 2018 sono in programma altre interessanti sorprese.

[www.itidet.it]

Kiehl sempre più Ecolabel

Kiehl ha deciso di intraprendere un percorso atto a sviluppare nuovi prodotti a certificato Ecolabel. Questo sia per rispondere alle esigenze di merca-

to, sia per una particolare attenzione a quanto ci circonda. L'azienda crede inoltre alle possibilità ancora inesprese da poter ampliare in questo ambito. Kiehl ad oggi ha sviluppato 24 prodotti a certificato Ecolabel, riuscendo a garantire una efficace copertura delle



operazioni di pulizia ordinaria. L'azienda è riuscita ad andare oltre soddisfacendo qualsiasi tipo di esigenza come nel caso dell'ultimo prodotto sviluppato RIVAMAT.

Kiehl Rivamat è un detergente "universale" privo di tensioattivi ma di alta efficacia ed elevata forza pulente ed economico in uso. E' particolarmente indicato per la pulizia a macchina e la sua efficacia non è dovuta all'uso di enzimi, fosfati o tensioattivi evitando la formazione di sporco (effetto anti-soil) per esempio su superfici tessili.

Utilizzabile su tutte le superfici resistenti all'acqua ed agli alcali è particolarmente adatto per pavimenti in pietra micro porosi e tappeti in fibra sintetica.

Con RIVAMAT in abbinamento al già presente Econa Concentrato per uso ordinario, Kiehl completa le esigenze su pavimentazioni con utilizzo di lavasciuga

Il servizio tecnico di vendita resta a disposizione per effettuare test di valutazione

www.kiehl-group.com - www.kiehl-App.com


Via dei Tigli, 20 - 50010 Campi Bisenzio (FI)

Tel. +39 055 898139 - Cell. +39 327 5895500

info@4cleanpro.com

www.4cleanpro.com

 Made in Italy

 Made in Florence

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, ta-



glieri, 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 tradi-



zionali che nel tempo diventano ricettacolo di germi:

L'impiego del Wet&Wo Kitchen risulta 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.icfssl.it - www.minini.eu]

67
GSA
NOVEMBRE
2017

Le macchine Tennant garantiscono una pulizia eccezionale nelle linee di produzione beverage

Conoscete la Schell's Brewing del Minnesota? E' una delle più antiche e conosciute birre artigianali tedesche che dal 1860 ha proposto oltre 100 sapori diversi. Nei suoi stabilimenti in Minnesota viene utilizzata la lavasciuga uomo a bordo Tennant T12 per ottenere alti standard di lavaggio, un'asciugatura perfetta, tempi rapidi di pulizia grazie alla possibilità di muoversi agilmente attraverso gli spazi congestionati dalle apparecchiature di produzione. La fabbrica è così pulita che 7 giorni su 7 è aperta ai visitatori. Se siete da quelle parti, non perdetevi il tour: finisce con un gustoso assaggio! Anche lo stabilimento Coca Cola nei Paesi Bassi che produce migliaia di litri di bibite ogni giorno, ha scelto Tennant, adottando la soluzione di generazione Orbio® che permette di produrre sul posto, con solo acqua e sale, una soluzione pulente in grado di sostituire molti prodotti chimici di uso quotidiano. La soluzione Orbio®, oltre ad assicurare un minore impatto ambientale e una riduzione dei costi di pulizia stimata dalla stessa Coca Cola di quasi 30.000€ in 3



anni, ottiene ottimi risultati sia nella pulizia dei pavimenti dove riesce a rimuovere perfettamente i segni dei pneumatici dei carrelli elevatori, sia nella rimozione dei residui di sciroppo che rimangono all'esterno dei tubi d'acciaio della zona di produzione. Il sistema Orbio® è infatti anche certificato NSF, uno dei più rispettati marchi di certificazione internazionale, in quanto sicuro per la pulizia delle superfici in ambienti in cui vengono maneggiati cibi e bevande. In Italia, Tennant e Orbio® sono una esclusiva ISC.

[www.iscsl.com]

Sgrassaggio rapido e totale con Amuchina!

Fra i prodotti Amuchina Professional che stanno destando maggiore interesse c'è il detergente sgrassante pronto all'uso per il trattamento delle cappe, dei piani cottura, dei piani di lavoro, delle griglie, dei laminati, degli acciai, dei filtri di aspirazione, degli utensili e degli arredi; insomma di tutte le superfici unte in cui sia richiesto uno sgrassaggio rapido e totale. Indispensabile per tutte le attività che operano con procedure di pulizia regolata da HACCP, è inoltre in grado di eliminare perfettamente e velocemente untuosità, ditate, nicotina, scritte di biro e pennarelli da scrivanie e banchi di scuola. I risultati sono immediati. L'utilizzo è molto semplice: basta

usare il prodotto tal quale. Spruzzare il prodotto direttamente sulla superficie da sgrassare, strofinare sullo sporco più ostinato e ripassare con un panno pulito o carta monouso fino ad ottenere una superficie brillante e asciutta. Amuchina Professional, attiva con successo nel campo della pulizia e dell'igiene degli ambienti professionali, offre una vasta gamma di prodotti specifici per ogni esigenza, con un portafoglio che si amplia anno dopo anno. La mission aziendale si può così sintetizzare: soddisfare tutte le esigenze di disinfezione della persona, delle cose in contatto con la persona e dell'ambiente attraverso un'articolazione della gamma in prodotti specifici, appositamente studiati per rispondere al meglio a ciascuna esigenza.

[www.amuchina.it]



68
GSA
NOVEMBRE
2017

Nuova Maxima di Fimap: come la qualità può ridurre i costi del pulito

Maxima è il più recente prodotto della filosofia #thisisfimap, una lavasciuga pavimenti che colpisce subito per il suo design raffinato e che sorprende ancora di più per le prestazioni. È stata progettata per soddisfare i criteri della nuova filosofia e rendere al cliente tutti i benefici che ne derivano. Primo fra tutti, ridurre i costi del pulito. Maxima è una macchina robusta, fatta per durare, realizzata con materiali e componenti di qualità, che aumentano l'affidabilità nel tempo e la resistenza a guasti e urti. È comoda da utilizzare: la semplicità è la chiave per ottimizzare i tempi di intervento e ridurre i costi. Aiutando l'operatore nelle fasi di preparazione, utilizzo e manutenzione della macchina si eliminano i tempi passivi e si risparmia tempo. Per questo sono state studiate diverse soluzioni per agevolare le varie fasi. Dalle più tecnologiche, come i video tutorial integrati che eliminano i tempi di formazione, alle più semplici come il codice colore che consente di individuare a colpo d'occhio le parti che necessitano di manutenzione a fine intervento.



La tecnologia diventa un fattore strategico per migliorare le prestazioni, aumentare la sicurezza e la produttività: tutto questo è possibile grazie ai sistemi iD – intelligent Drive ed FFM – Fimap Fleet Management. Il primo include programmi per aumentare la forza lavante, o per risparmiare risorse quando serve e programmi a zona per differenziare i parametri di pulizia secondo le aree da pulire, eliminando gli sprechi e assicurando di raggiungere sempre il risultato desiderato. Il secondo, tramite l'app My.Machine, consente di valutare in modo più accurato le prestazioni, fornendo informazioni sull'utilizzo effettivo delle macchine, sul loro stato di salute, i consumi e l'impatto ambientale.

Infine Maxima offre il massimo della flessibilità in termini di allestimento. Ora è finalmente possibile creare la propria lavasciuga pavimenti ideale. È disponibile nelle versioni lavante, lavante-spazzante e orbitale, e nei modelli base, Pro e Plus. La si può personalizzare con ulteriori accessori che si possono scegliere in base alle proprie esigenze, tra cui: la lancia di aspirazione, la pistola per la pulizia dei serbatoi, il sistema di riciclo dell'acqua e i fari a led.

[www.fimap.com]

*...per la più alta espressione
del valore dell'impresa e dei servizi al cittadino...*



Human Capital

- Formazione IQC
- Digital Badging

c-box
competencies



Industria

- Digitalizzazione e Industry 4.0
- Accreditemento laboratori
- Metrologia legale
- PT Provider
- Ispezione e Qualifica Fornitori

i4.0



Imprese di Servizi, PP.AA, Sanità

- Accreditemento e Certificazione Strutture Sanitarie
- Progettazione tecnica in risposta a Bandi di Gara a supporto di Imprese di FM
- Qualifica servizi esternalizzati
- Privacy e Cyber Security

geis
Gestione Imprese



Energia e Sostenibilità

- Diagnosi energetiche
- Analisi e studi sostenibilità ambientale

www.itaqua.it



smärt
solutions

IQC S.r.l.

Sede legale: Via Domenico Morelli, 4/A - 40137 Bologna (BO)

Sede Operativa: Via di Corticella, 181/3 - 40128 (BO)

Tel.: +39 051 4172555 - E-mail: commerciale@itaqua.it

IQC è espressione della lunga esperienza che i Soci Fondatori hanno maturato a supporto di istituzioni pubbliche, organizzazioni di produzione e di servizio, per affiancarle nel loro percorso di valorizzazione del sapere, saper essere e saper fare italiano sul mercato nazionale ed estero.

Nel tempo di Industry 4.0 e del Human Capital Big Data, IQC propone l'utilizzo del **Digital Badge IQC** quale strumento innovativo per la **rappresentazione digitale delle performance di organizzazioni, processi/servizi, prodotti e delle competenze delle persone.**

IQC eroga servizi di:

- Consulenza
- Formazione
- Ispezione
- Performance Digital Traceability (PDT®)



Kubi Pro la nuova generazione di carrelli Falpi

La fiera Pulire Verona 2017 è stata la vetrina di presentazione del nuovo progetto di casa Falpi: i carrelli Kubi

Pro. Robustezza, modularità, qualità ed estetica sono gli ingredienti che l'azienda piemontese mette sempre nei propri prodotti ed i nuovi carrelli ne sono l'ennesima conferma.

La ricerca di linee semplici e sobrie, unita ad una scelta scrupolosa delle

materie prime, rende il prodotto funzionale, durevole e bello.

La linea Kubi Pro è composta da 5 modelli, ognuno dei quali presenta tre varianti, per soddisfare le esigenze di pulizia più disparate. I carrelli, dotati di vani chiusi a chiave, montati su base in plastica e con montanti in alluminio, sono stati progettati per essere utilizzati senza necessariamente il presidio dell'operatore. La loro collocazione ideale sono le scuole, gli uffici ed i centri commerciali dove è necessario, per motivi di sicurezza, conservare il materiale di pulizia all'interno di un armadietto chiuso a chiave. Sono disponibili con il sistema di lavaggio a frange pre-impregnate e con pressa per il lavaggio tradizionale mop o a piatto e sono personalizzabili con gli accessori della linea Kubi.

[\[www.falpi.com\]](http://www.falpi.com)

70
GSA
NOVEMBRE
2017

Linea Green: innovazione, efficacia e rispetto per l'ambiente

In un mercato in cui cresce costantemente l'attenzione per l'ambiente e gli aspetti ecologici, Dianos lancia una nuova linea di Detergenti Green.

Si tratta di una gamma di prodotti formulati esclusivamente con ingredienti naturali di origine vegetale. La Linea Green Dianos prevede l'utilizzo esclusivo di tensioattivi di origine vegetale e di principi attivi naturali, con elevate proprietà detergenti, disincrostanti ed anticalcarei, ma anche con funzione desodorizzante ed igienizzante. Le formulazioni che rientrano in questa linea sono completamente biodegradabili. Non contengono fosfati, né allergeni. Sono inoltre conformi ai criteri ambientali minimi CAM.

La Linea Green comprende:

- Green Bagno – detergente disin-

crostante naturale per l'igiene quotidiana del bagno composto esclusivamente da ingredienti di origine vegetale, con elevate proprietà anticalcaree e disincrostanti, desodorizzanti ed igienizzanti. Ideale per la pulizia e la rimozione di depositi calcarei da sanitari e rubinetterie. Non intacca le cromature ed ha proprietà brillantanti. Contiene esclusivamente tensioattivi di origine vegetale. Disponibile in confezione da 750 ml con trigger

- Green Sgrassatore – detergente multiuso naturale con proprietà sgrassanti e disincrostanti per la pulizia di superfici lavabili e acciaio inox. Ideale per l'igiene quotidiana della cucina. Contiene solo tensioattivi di origine vegetale. Disponibile in confezione da 750 ml con trigger.

- Green Pavimenti – detergente manutentore naturale per la pulizia quotidiana di pavimenti e superfici. Contiene solo tensioattivi di origine vegetale.



Rimuove sporco e grasso dalle superfici grazie all'azione combinata di sostanze di origine naturale. Disponibile in taniche da kg 5.

[\[www.dianos.net\]](http://www.dianos.net)

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



Odori sgradevoli?

ITIDOR li neutralizza
al primo spruzzo,
lasciando nell'ambiente
una piacevole fragranza



Efficace
anche
su ogni
superficie
tessile

Concept: Dimensione Pulito

Detergenti e prodotti di manutenzione per tutti gli ambienti



ITIDET Srl

Sede Operativa

Terza Zona Artigianale - Loc. Colonia Elisabetta - Lotto 20
01016 Tarquinia (VT) - Tel./Fax +39 0766 856398

Sede Legale

Corso Centocelle, 18 - 00053 Civitavecchia (RM)
segreteria@itidet.it - www.itidet.it