

I dealer, anello fondamentale della catena del pulito

In questa situazione di emergenza la pulizia è un'operazione essenziale, soprattutto in sanità. Roberto Galli, presidente di AfidampCom, mette l'accento sull'interdipendenza dell'intera filiera del pulito: "Grave l'esclusione dei distributori del cleaning professionale dall'elenco delle attività essenziali".

36
GSA
APRILE
2020

Cosa pensa del fatto che il vostro codice ATECO sia stato escluso da quelli considerati come attività essenziale dal DPCM?

"Afidamp si è immediatamente attivata facendo presente, attraverso diversi comunicati stampa, servizi sulle reti televisive e soprattutto attraverso diverse lettere inviate a più riprese al Presidente del Consiglio dei Ministri **Giuseppe Conte** e a tutte le istituzioni competenti, della grave dimenticanza nel non aver inserito nel DPCM tutte le categorie della filiera nell'allegato 1. Tale dimenticanza ha creato notevoli difficoltà a tutto il comparto. Attraverso la nostra segnalazione abbiamo voluto evidenziare quanto sia forte l'interazione e l'interdipendenza tra le aziende di produzione, distribuzione e le imprese di servizi che utilizzano i prodotti nelle varie strutture. Abbiamo dunque voluto far emergere quanto sia fundamenta-

le il ruolo di chi produce e distribuisce macchine, attrezzature e prodotti professionali per la pulizia e sanificazione ambientale; ruolo che non è mai stato così evidente come in questo periodo di emergenza, nell'interesse della collettività, del benessere comune e del singolo cittadino. Afidamp, come sempre, si è impegnata dando informazioni e promuovendo iniziative e servizi a favore dei propri associati, così da poter far riaprire le proprie attività (anche se parzialmente), in modo da essere di supporto a tutti gli operatori, in particolare a quelli impegnati nelle strutture sanitarie, nelle RSA ecc."

Voi siete tornati più volte, in questi giorni, sul ruolo del distributore all'epoca della crisi. Quale dev'essere secondo voi?

"In questo momento di emergenza, più che mai, il ruolo del distributore associato Afidamp è fondamentale, fatto di scelte responsabili per poter dare un contributo concreto al contenimento della pandemia in atto. Si pensi allo tsunami che ha travolto il mondo ospedaliero e a ciò che è accaduto rapidamente in poche settimane. Per affrontare nel modo più sicuro possibile questa situazione, Afidamp ha organizzato un tavolo di lavoro tecnico con un esperto di Igiene ed Epidemiologia e con tutte le associazioni del settore Servizi. Il confronto tra gli esperti ha permesso di sottoscrivere indicazioni sulle procedure di sanificazione e sulle misure di protezione individuale degli operatori di pulizia, in quanto combattono in pri-



Roberto Galli, Presidente di AfidampCom

ma linea l'emergenza Covid 19 e di conseguenza sono tra i più esposti al contagio. Tali informazioni sono state immediatamente comunicate agli associati, permettendo loro di affiancare professionalmente i propri clienti, impegnati in una battaglia mai vista prima. Come detto in precedenza, mai come in questo momento emerge in modo chiaro l'interazione e l'interdipendenza di tutta la filiera legata al settore del pulito, al mondo scientifico, alla produzione, alla distribuzione ed alle imprese di servizi; l'uno legato all'altro dalle proprie conoscenze, competenze e specializzazioni, il tutto finalizzato al raggiungimento di un obiettivo comune: la salute pubblica. Oggi, in uno scenario di crisi come questo, è indispensabile la presenza

afidampCom

ASSOCIAZIONE ITALIANA DISTRIBUTORI MACCHINE PRODOTTI
ATTREZZI PER LA PULIZIA PROFESSIONALE E L'IGIENE AMBIENTALE



di distributori specializzati, formati e strutturati a 360 gradi per soddisfare le esigenze di pulito ed igiene del mercato. Mettiamoci nei panni di un consumatore non informato che deve affrontare una situazione come questa; a chi si affiderebbe? A chi non ha mai visto un detergente, un PMC, un DPI o una macchina per la pulizia industriale? Ad un sito e-commerce? Oppure ad aziende con professionisti in grado di dare risposte tecniche durante il pre e post vendita?”

Dal punto di vista commerciale, quali sono gli effetti che avvertite maggiormente?

“Come in tutto il resto del mondo, anche in Italia abbiamo affrontato e stiamo affrontando tuttora la mancanza di alcune materie prime e di prodotti finiti che vengono importati dall'estero. In una prima fase sono mancati i prodotti a base alcolica, seguiti da prodotti a base di ipoclorito di sodio, i PMC in generale, le famose mascherine ed infine i guanti monouso. Per quanto riguarda invece i prodotti chimici, la situazione si sta lentamente normalizzando, mentre rimane critica la reperibilità dei DPI a causa di blocchi e sequestri alle frontiere. Una nuova situazione che è venuta a crearsi è il proliferare di attori che nulla hanno a che fare con il settore del cleaning; ovvero aziende completamente estranee al mondo del pulito professionale che, però, hanno attività avviate di importazione con i paesi nei quali vengono prodotte mascherine, guanti e DPI in generale. Questa condizione sta generando una moltiplicazione dei costi di tutti gli strumenti di primaria importanza, commercialmente incomprensibile che rasenta l'agguistaggio, con richieste di pagamento anticipato al distributore, il quale difficilmente riuscirà a sua volta a farselo riconoscere dal cliente abituale. Allo stesso tempo, sul mercato interno, aziende di settori asso-

lutamente estranei al nostro si improvvisano “esperti” di sanificazione e offrono soluzioni “certificate” per affrontare il Covid 19 a norma di DPCM. In un momento difficile come questo il mercato non ha bisogno di improvvisazione e speculazione,

piuttosto necessita di risposte tecniche, scientifiche e concrete; risposte che Afidamp insieme ai suoi associati garantisce da oltre trent'anni.”

