

# N.8

# AGOSTO 2014

# GSA

## IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

postatarget  
magazine  
D0005538  
NAZ/185/2008  
Posteitaliane



### MENSILE DI GESTIONE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

### TERZA PAGINA

web app gsa  
legge quadro sui servizi  
assemblea feni  
la via della pulizia  
profili

### GESTIONE

soppressione avcp  
aspi  
contratti a termine

### SCENARI

mercato elettronico pa  
dati mercato  
pulire 2015

### TECNOLOGIE

pulitura opere d'arte



**EDITCOM**  
www.gsanews.it

## ECONOMIA ECOLOGIA PERFORMANCE



Prodotti **EGOLABEL** di qualità

# Superconcentrati VERI!



# 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

# LM MOP

## Grande idea!



IMESA ha studiato per il settore del Cleaning una lavatrice capace di lavare, igienizzare e pre-impregnare i MOP con la soluzione detergente per i pavimenti. Un progetto sviluppato con la collaborazione dei principali operatori del settore, dei quali IMESA ha ascoltato le esigenze per proporre un prodotto capace di ridurre i costi e i consumi del processo di pulizia.

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

CON LE LAVATRICI  
LM MOP IMESA,  
L'IGIENE E LA  
PULIZIA QUOTIDIANA  
DEI PAVIMENTI SONO  
GARANTITE!

 **IMESA**  
LAUNDRY SOLUTIONS



GRUPPO

**ICA**

**system**

SISTEMI PER LE PULIZIE INDUSTRIALI

Abituati da sempre alle sfide più impegnative.

Leader in Italia nel mercato della pulizia professionale, seguiamo i nostri clienti con forte attenzione e con idee e servizi innovativi che possono migliorare il loro business. Inoltre, i prodotti che la nostra azienda propone rispettano l'ambiente come ad esempio i carrelli ICA Hospital che sono ora in plastica riciclata seconda vita (PSV).

Perché investire ingenti risorse in macchinari o quantitativi di prodotti per monitorare i consumi, le presenze del personale, le attività svolte, i controlli qualità o quant'altro ?

Da oggi ti bastano pochi Euro al mese per avere un'unica APP che fa tutto questo !



Via Massimo d'Azeglio 17—Brescia  
030.390495— [info@project-informatica.it](mailto:info@project-informatica.it)

## SOMMARIO



ATTUALITÀ	7
AFFARI E CARRIERE	53
CARNET	54
ORIZZONTI	56



## INSERTO

### TERZA PAGINA

- 19** Web app gsanews: un "tocco" di informazione innovativa  
[dalla redazione]
- 20** Nuova legge sui servizi, nuovo statuto Anip  
[di Simone Finotti]
- 24** Nuovo parlamento, nuova commissione: quali scenari per i servizi in Europa?  
Feni prova a rispondere  
[di Simone Finotti]
- 28** Il libro "La via della pulizia" per migliorare gli individui, le imprese e la società"  
[dalla redazione]
- 30** "Coi campi si campa", tra vini e lavasciuga  
[di Simone Finotti]

### GESTIONE

- 34** Avcp soppressa, tutti i poteri all'Autorità nazionale anticorruzione  
[di Antonio Bagnati]
- 38** Cambi d'appalto: l'Aspi non si paga, ma solo fino al 2015... almeno per ora  
[di Umberto Marchi]
- 40** Contratti a termine: attenzione alle nuove regole  
[di Giuseppe Fusto]

### SCENARI

- 42** Il Mepa tra opportunità e criticità  
[dalla redazione]
- 42** Dati Afidamp: un po' si cresce, ma quanta fatica!  
[di Carlo Ortega]
- 48** Verso il 2015: cresce l'attesa per Pulire 2.1  
[dalla redazione]

### TECNOLOGIE

- 50** Gel di Agar: l'arte... di pulire  
[di Giuseppe Fusto]

*Formulato Giusta Dose*  
*Compound Iper Concentrato 250 gr*  
*Eco Ricarica per*

# Oie SURFACES®

*Detergente Igienizzante*  
*Profumante*  
*con le profumazioni*  
*di Oie Essenza ad alta persistenza*

**24 fragranze**

Istruzioni d'uso per produrre Oie Surfaces manutentore 5 L.  
dall' Eco Ricarica Formulato Giusta Dose Oie Surfaces 250 gr.

1. In ogni scatola sono contenute 12 Ricariche da 250 gr di Formulato Giusta Dose Oie Surfaces. Eco Ricarica Compound Iper Concentrato.
2. Riempire il contenitore etichettato originale con poco meno di 5 litri di acqua dolce.
3. Versare tutto il contenuto di 250 gr del Formulato Giusta Dose Oie Surfaces Eco Ricarica Iper Concentrato nella tanica piena di acqua.
4. Chiudere il contenitore e agitare per 30 secondi.
5. Si ottiene così facendo 5 litri di prodotto Oie Surfaces Detergente Profumante. Il prodotto ha un effetto brillante, igienizzante e profumante. È garantito in 24 h per azione anti-batterica ad alta persistenza. Per maggiori informazioni rivolgersi al numero verde 800 000 000 o al sito [www.oie.it](http://www.oie.it).

*il miglior sistema di eco ricarica innovativo ed ecologico*

**Rubino Chem**  
S.p.A.  
INDUSTRIA, RICERCA, INNOVAZIONE, SOSTENIBILITÀ  
MARKET RESEARCH & CONSULTING, SPECIALIST IN ENVIRONMENT

Via Vigili del Fuoco Caduti in Servizio, 14/s  
70026 Modugno (BA) - Italy  
Tel. +39.080.5035346 - Fax +39.080.5008545  
[www.rubinochem.it](http://www.rubinochem.it) - [info@rubinochem.it](mailto: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  
Per il periodo 1/1/2013-31/12/2013  
Periodicità: MENSILE • Tiratura media: 5.583 • Diffusione media: 5.438  
Certificato CSST n. 2013-2419 del 25/02/14 • Società di Revisione: FAUSTO VITTUCCI

"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

**CSST** CERTIFICAZIONE  
EDITORIA  
SPECIALIZZATA E TECNICA

© Copyright EDICOM srl - Milano

COLOPHON

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](mailto:info@gsanews.it) - [www.gsanews.it](http://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**  
**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

Un aiuto per ridurre la vostra impronta inquinante.



**cleprin**  
chimica italiana

www.cleprin.it



Diluire con acqua i prodotti chimici direttamente nel luogo di utilizzo minimizza i costi di trasporto e le emissioni di CO2.

Un dosaggio preciso elimina gli sprechi di prodotto, assicurando risparmi sul costo di esercizio.

Riutilizzare lo stesso flacone elimina sprechi inutili.

Cleprin ha studiato le nuove linee SMART ed EUROSPEED con sistemi di dosaggio SMARTSYSTEM che insieme agli idrosolubili SOL'E formano la perfetta gamma del superconcentrati.

**SUPERCONCENTRATI...  
SUPERECOLOGICI !!!**



concept maurovolante.it

per la vostra qualità



# Certificazione Ecolabel anche per i panni... Falpi è sempre un passo avanti!

A Falpi piace stare sempre... un passo avanti, e non perde occasione di dimostrarlo. Siamo ancora in tema certificazioni, e stavolta a salire alle luci della ribalta non sono carrelli, attrezzature, sistemi o frange, ma i panni alta qualità di Falpi. In particolare i Bluesteel, Micropanno, Micropanno Plus, Micropanno Soligena e Bamboo, che hanno ottenuto la certificazione Ecolabel di primo livello. Una certificazione che va ad aggiungersi a quella di altri prodotti tessili come Kentucky Mop e Frange Microrapid, Ultrarapid, Microtech e Bill.



## Una certificazione di riferimento

Una notizia importante per le imprese, visto che il mercato, nel settore pubblico e anche in quello privato, si sta spostando sempre più verso una politica di acquisti verdi e di eco sostenibilità. I Cam e il Pan Gpp insegnano. "D'accordo, ma perché proprio Ecolabel? "In un mercato popolato da sigle, marchi e loghi di ogni tipo —dice **Andrea Loro Piana**, amministratore dell'azienda di Trivero Ponzzone (Biella)— riteniamo che l'Ecolabel EU qualifichi sul serio i prodotti che hanno superato una rigida serie di criteri di compatibilità ambientale definiti in sede co-

munitaria. Sotto l'aspetto normativo, è definita come una Etichetta Ambientale di Tipo I, ed è l'etichetta ambientale più conosciuta in tutta Europa. Basata sulla norma ISO 14024, è definita nel Piano Azione Nazione del Green Public Procurement (PAN GPP) un "riferimento basilare" per la valutazione dei prodotti di pulizia più rispettosi dell'ambiente.

## Il suggello di tutta una filosofia

Prosegue Loro Piana: "In questo contesto abbiamo deciso di certificare Ecolabel EU ben sei famiglie di prodotti tessili, con un iter che ha impegnato l'Ufficio Qualità per oltre quattro anni attraverso un percorso complesso ed impegnativo. "Una certificazione —prosegue Loro Piana— che per noi arriva a coronamento di una filosofia operativa, e che non interpretiamo certo come un punto d'arrivo e una conquista isolata. Credo che l'importante, quando si parla di certificazioni, sia non considerarle semplici medaglie da attaccare alla giacca, ma riconoscersi davvero. In questo senso la certificazione diventa il suggello di un modus operandi costante, di uno stile, di un "modo di essere" che coinvolge l'intera azienda e tutte le sue politiche. Tutto questo senza contare il valore aggiunto del made in Italy, che per Falpi è un vero orgoglio".

## Ecco i protagonisti

Non resta che fare una piccola carrellata dei protagonisti, i panni Ecolabel appunto: partiamo da Bluesteel, un "tessuto non tessuto" prodotto con le migliori microfibre disponibili sul mercato e proposto in due differenti misure. E' composto al 55% da poliestere e per il 45% di poliammide,



il che garantisce ottima capillarità e grande potere pulente. Disponibile in colore blu con stampa del logo identificativo del prodotto, Bluesteel è un panno di elevato spessore (140g/mq), caratteristica che gli conferisce un aspetto corposo e un grande potere assorbente per singolo pezzo. E' il panno per eccellenza per il settore Horeca: infatti è l'ideale nelle cucine per l'asciugatura dei piani di lavoro o delle stoviglie, ed è eccellente su bicchieri e oggetti in vetro. Bisogna aggiungere, però, che si tratta di uno strumento apprezzatissimo anche per le pulizie generiche in altri ambiti quali il sanitario. Sempre in tessuto non tessuto è anche il Micropanno, panno in microfibra per la pulizia giornaliera di superfici lisce come scrivanie, vetri, schermi, che rappresenta in qualche modo una sorta di "capostipite" degli innovativi panni Falpi (33x33 cm). Il panno è disponibile nelle versioni Plus, Soligena e anche Hospital per un ambiente, quello sanitario appunto, che ha reso celebri le soluzioni Falpi, da Microrapid in poi. Bamboo è un innovativo panno batteriostatico ottenuto da un mix di microfibra e fibre di bamboo che conferiscono al panno lo straordinario potere pulente della microfibra unito ad una elevata capacità di assorbimento. Non ultimo, bisogna aggiungere un potere batteriostatico proprio delle fibre di bamboo. Insomma, stiamo parlando di un prodotto ecologico, efficace e batteriostatico. Inoltre il panno è utilizzabile con ogni tipo di detergente e su ogni superficie lavabile (disponibile nella misura da 37,5x35 cm).

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

# App di Infyniti, cronaca di un successo annunciato!

L'App di Infyniti ha rappresentato senz'altro una delle principali novità proposte a ISSA InterClean da Arco Chemical Group. Ne riparlamo, a "mente fredda" con **Loris Castellani**, responsabile dei progetti ricerca/sviluppo e della linea servizi.

*Com'è andata la presentazione dell'applicazione, da voi proposta in assoluta anteprima, nel contesto della grande vetrina mondiale del cleaning professionale?*

"Posso affermare, senza ombra di dubbio, che è stato un grande successo: di critica e pubblico, si direbbe in altri ambienti! I numerosi visitatori del nostro stand sono rimasti veramente impressionati dalle potenzialità di questa innovativa App per tablet, che permette di determinare il "costo in uso" della detergenza secondo standard qualitativi personalizzabili".

*Quale interesse è emerso da parte dei visitatori? Quali le richieste principali?*

"Vista la facilità, l'intuitività e la velocità di calcolo, molti visitatori hanno sperimentato direttamente l'App, utilizzando i tablet che abbiamo messo a disposizione nello stand, diventando in varie occasioni –addirittura– loro stessi protagonisti attivi nel ripresentarla ad altri loro colleghi. Devo riconoscere che tale situazione era abbastanza surreale, ma ha suscitato in noi una grande soddisfazione, a conferma della validità del grande sforzo di ricerca che abbiamo compiuto in questa direzione".

*Si è notata una maggiore curiosità da parte dei visitatori italiani o stranieri?*

"L'interesse è stato abbastanza trasversale, ovviamente abbiamo avuto moltissimi visitatori stranieri che non conoscevano la carica innovativa delle nostre soluzioni, e quindi hanno dimostrato una curiosità ancor maggiore verso la nostra proposta. Direi, anzi, vera e propria meraviglia per uno strumento che permette di trasformare un costo variabile in costo fisso, di organizza-



**ARCO entra negli App Store**

**App INFYNITI**  
Il tuo business  
nel palmo della mano

**App INFYNITI**

**Cosa puoi fare:**

- Prevenirne costi in uso del detergente
- Sfiugiare e consultare il tuo catalogo
- Creare e inviare ordini

Intuitive Solutions

ARCO

re e gestire una corretta programmazione degli acquisti in base ai consumi preventivati: il commento della maggioranza era di un forte e vivo apprezzamento per il lavoro fatto che, a detta loro, non aveva eguali".

*Parliamo del post ISSA, come sta andando a livello di fruizione dell'App negli store?*

"Nel post fiera l'App ha già riscosso un buon successo su entrambi gli store: Apple Store per iPad e Google Play per tablet Android, già dai primi giorni abbiamo avuto decine di attivazioni. Una tendenza che, per fortuna, si è progressivamente consolidata anche nei mesi estivi, a riprova della sempre maggiore attenzione riservata al nostro prodotto da parte del mercato dei dealers e delle imprese italiane".

*State lavorando ad ulteriori innovazioni?*

"Già dal post fiera abbiamo analizzato nuove funzionalità e migliorie, che abbiamo già sviluppato ed integrato. Credo senz'altro che saranno a breve disponibili a tutti per l'aggiornamento sugli Store. Per quanto concerne lo sviluppo dei nostri progetti in questo ambito, posso solo dire che saranno sempre all'insegna dell'innovatività che ci contraddistingue in questo settore".

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

# 45 anni di lavanderia industriale da leader: è Imesa spa



Sempre più stretto sta diventando il dialogo fra il settore del cleaning e quello delle lavanderie industriali. Anche perché le (moltissime) utenze del settore lavanderie molto spesso coincidono con quelle della pulizia professionale. A spiegarci perché è **Carlo Miotto**, direttore commerciale di Imesa SpA. Che ci invita a Expodetergo, fiera di riferimento del settore in programma a Milano dal 3 al 6 ottobre.

## *Chi è e cosa fa IMESA?*

“IMESA da oltre 45 anni produce macchine ed impianti completi di lavanderia industriale. Siamo il produttore italiano di riferimento sulla scena nazionale e internazionale e l'unico a offrire un assortimento completo di prodotti. IMESA è cresciuta ad un ritmo molto più veloce rispetto ai suoi diretti concorrenti, perché si è dedicata allo studio della lavanderia e delle sue diverse applicazioni con costanza e caparbia, studiando il mercato e anticipandone i trend per offrire prodotti su misura, in grado di soddisfare ogni richiesta. La lavanderia, infatti, è un bisogno comune a più utenze: alberghi e ristoranti, ospedali e comunità, centri benessere e palestre, club e società sportive, centri di estetica e parrucchiere, oltre alle più ovvie lavasecco e lavanderie artigianali/industriali: in queste e molte altre attività, ogni operatore che necessita di attrezzatura adeguata e di una tecnologia dedicata

che gli permetta di soddisfare appieno le proprie necessità di pulito. E proprio il settore cleaning, se ci pensiamo bene, sta iniziando ad esprimere con forza la necessità di lavatrici dedicate al settore della pulizia professionale”.

## *In particolare, cosa fa IMESA per il settore del cleaning?*

“IMESA ha ascoltato le necessità degli operatori del settore, le ha comprese e fatte proprie per offrire delle soluzioni dedicate alla pulizia di Mops, Frange e Divise. Non ci siamo limitati a studiare una lavatrice, abbiamo investito nella progettazione di un importante strumento di lavoro; la LM MOP non si limita a lavare divise e stracci, prepara i MOP e le frange per un uso immediato impregnandoli con la giusta quantità di detersivo per la pulizia dei pavimenti. Anche nella versione standard la lavatrice super centrifugante LM è dotata di serie di programmi MOP. A completamento della lavatrice, l'essiccatoio rotativo serie ES, dotato di serie del sistema di controllo dell'umidità residua e dell'inversione di rotazione del cesto, assicura un'asciugatura uniforme del materiale senza comprometterne le caratteristiche”.



## *Cleaning e lavanderie industriali: quali sono i punti di contatto, le opportunità e le potenzialità dell'interazione?*

“Cleaning e lavanderia industriale sono settori affini, che da sempre dialogano l'uno con l'altro. Negli anni passati produttori di attrezzatura per la lavanderia e produttori di detersivi hanno percorso la stessa strada, i primi fornendo lavatrici e i secondi detersivi, senza però comprendere appieno ciò che potevano fare l'uno per l'altro. Oggi però si devono unire per proporsi al cliente in modo professionale garantendo un servizio completo,

come è già accaduto in passato nel mondo del lavaggio stoviglie. Mantenendo ciascuno la propria professionalità e competenza, produttori di attrezzature e produttori di detersivi possono offrire al cliente comune un servizio completo, pienamente soddisfacente”.

## *Expodetergo del prossimo ottobre: cos'è e perché un operatore del cleaning professionale dovrebbe visitarla?*

“Expodetergo è la più importante fiera internazionale di lavanderia, si svolge ogni 4 anni a Milano (quest'anno dal 3 al 6 ottobre) dove i maggiori costruttori mondiali richiamano l'attenzione di tutti gli operatori del mercato. Per quattro giorni i “grandi” si riuniranno presentando importanti innovazioni che, nei prossimi quattro anni, modificheranno la nostra visione del trattamento dei tessuti. Sempre più dal Nord Europa e dai paesi commercialmente più evoluti notiamo l'affermarsi di figure professionali e specialistiche che si dedicano esclusivamente al lavaggio (tessuti e stoviglie). In un mercato globale, come quello odierno, il web diventa il più grande show room e gli acquisti on-line, anche B2B, sono sempre più frequenti. L'operatore del Cleaning ha pertanto tutto l'interesse nel visitare Expodetergo per trovare la via più breve verso la specializzazione e la competenza conquistando così un ruolo di rilievo nel mercato della lavanderia, individuando dei partner seri ed affidabili, senza cadere nella rete di figure generaliste non capaci di offrire un servizio di qualità. Se è vero che il mercato on-line spersonalizza e riduce la trattativa al mero prezzo, è anche vero che la richiesta di progetti chiavi in mano è molto frequente e solo la collaborazione fra professionisti che si conoscono e si fidano l'uno dell'altro può portare alla realizzazione di progetti di qualità”.

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

# Bram: quando il dosaggio fa la differenza



BRAM Dosing Systems nasce dall'esperienza di un gruppo di persone specializzate nel settore del dosaggio, esperienza maturata nel tempo in un sistema di mercato caratterizzato da una rapida e costante evoluzione. L'azienda si rivolge ad un mercato sempre più esigente attraverso un'ampia gamma di prodotti: pompe peristaltiche, sistemi per multiplo dosaggio di prodotti chimici liquidi, solidi e in polvere, sistemi di diluizione, impianti di dosaggio per lavanderia, impianti ad osmosi inversa, impianti di addolcimento e mineralizzazione dell'acqua, agitatori e serbatoi. La lunga esperienza nel settore, consente la progettazione e realizzazione di sistemi e impianti di pronto utilizzo, fornendo soluzioni specifiche per ogni esigenza; inoltre, l'impiego di apparecchiature e componenti ad alta tecnologia ne massimizza l'affidabilità. Dunque, una sempre più alta qualità del prodotto, prezzi ragionevoli, competenza e rapidità è ciò che BRAM vuole offrire.

Risorse ed energie sono impiegate principalmente nella progettazione di sistemi di dosaggio in diversi settori, con la massima attenzione a quello della detergenza industriale, in particolare per ciò che riguarda i sistemi di dosaggio per macchine lavatrici professionali, dalla piccola self service fino alle lavacontinue di massimo carico; di seguito alcuni dei prodotti di punta.

## Apparato semplice PTL

La pompa singola modello PTL è progettata e realizzata per essere utilizzata con macchine lavatrici di piccole dimensioni, ove sia necessario dosare solo uno o due prodotti. Una programmazione semplice su display a quattro caratteri (filtro segnale, ritardo dosaggio, tempo di dosaggio, inibizione segnale, allarme di manutenzione), queste caratteristiche consentono un adattamento a moltissime situazioni. Fornita di serie con password di protezione e statistiche di lavoro. Predisposizione per sonda di livello di fine prodotto fornita come optional.



## Apparato Multi-pompa EasyFly



Apparato di dosaggio multi-pompa di nuova concezione; semplice e funzionale è indicato per essere utilizzato principalmente su macchine di piccole dimensioni o self-service, laddove sia necessario dosare tre o quattro diversi prodotti. Dotato di un display digitale che permette di programmare le fasi di dosaggio direttamente sull'impianto, offre un'ampia gamma di funzioni, facendone pertanto un apparato flessibile ed adattabile, garantendo la buona riuscita e un risultato finale di qualità. Per ogni segnale è possibile impostare il filtro, il ritardo, l'inibizione e il numero di pompe da attivare. Può lavorare anche in semplice modalità relais.

## Apparato Multi-pompa Fly 3.0

Apparato di dosaggio multi-pompa di ultima generazione. Dotato di un software di impostazione



e programmazione semplice e al contempo estremamente potente, è adatto ad essere installato sulla maggior parte delle macchine lavatrici professionali oggi in commercio. Disponibile con diverse portate e con la possibilità di avere fino ad 8 pompe, il sistema offre anche diversi optional ed è pertanto in grado di adattarsi alle esigenze specifiche del cliente. La recente revisione del software di settaggio e programmazione, unita all'aggiornamento del sistema di comunicazione dati via cavo (USB/RS386), con memoria EEPROM rimovibile, hanno ulteriormente elevato il livello di qualità del sistema, tanto da farne un prodotto sotto molti aspetti insuperabile. Funzione di lettura e acquisizione statistiche di estrema precisione.

## Sistema di preparazione e dosaggio detergenti in polvere



Apparato rivoluzionario di preparazione e dosaggio di detergenti industriali per lavanderia in polvere. L'impianto è dotato di unità centrale di controllo e programmazione in grado di funzionare in automatico, mixer di miscelazione, doppia sonda di livello di massimo e minimo, elettrovalvola di carico acqua e pompe di trasferimento centrifughe o dosatrici. Impostando i cicli di missaggio è possibile mantenere la miscela sempre pronta ad essere dosata, all'utente non resta altro che provvedere manualmente al carico della polvere detergente tramite apposita vaschetta reggi sacco.

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

# Kiehl, il cammino dell'innovazione (a basso impatto)

Reduci dalla recente fiera di Amsterdam, dove ha trovato un ambiente dinamico ricco di proposte interessanti, rivolte prevalentemente al rispetto dell'ambiente senza compromettere la qualità dei prodotti e i costi dei servizi finali, Kiehl ha intrapreso un cammino rivolto all'innovazione a basso impatto ambientale. A tale scopo Kiehl ha messo a disposizione del mercato la propria esperienza e le proprie conoscenze per inserire e sviluppare una linea di prodotti nel rispetto delle regole ambientali, della efficienza e della economia in uso.



La linea dei prodotti contrassegnati con marchio Ecolabel, abbinati ad un'alta concentrazione, sta prendendo sempre maggiore spazio all'interno del catalogo e oggi, visti i successi riscontrati in termini di efficienza, si può pensare ad un percorso di sviluppo futuro improntato alla realizzazione di nuovi prodotti di altissima resa e amici dell'ambiente.

## La sfida del lavaggio dei tessuti

I recenti prodotti per il settore lavastoviglie, "Arcandis Eco" detergente, "Arcandis Splend" brillantante e "Arcandis Eco-Tab's" per macchine piccole o domestiche, tutti prodotti registrati Ecolabel, hanno confermato la possibilità di garantire una altissima efficienza anche in ambiti fino ad

ieri difficili da immaginare. Ciò è servito a Kiehl per dare forti stimoli nell'applicare tali successi anche in altre sfide importanti come nel settore del lavaggio meccanico dei tessuti, dove gli alti consumi concorrono negativamente alla salvaguardia del territorio.

## Kiehl ad Amsterdam

Anche ad Amsterdam Kiehl ha presentato un nuovo prodotto contrassegnato con il marchio Ecolabel, portando a 20 i prodotti in una gamma completa per la maggioranza delle operazioni di pulizia. Kiehl Avenis Foam è un prodotto per la rimozione del calcare e pulizia in ambito sanitario, formulato con miscele di acidi innovativi ed altamente efficaci. Kiehl Avenis Foam, grazie anche al suo particolare trigger, sviluppa una schiuma voluminosa ed attiva usando poco prodotto, eliminando sprechi e costi senza intaccare l'efficacia. Utilizzando le pratiche taniche di volume contenuto per il riempimento dei flaconi utilizzati, si evita la formazione di rifiuti eliminando sprechi e riutilizzando questi ultimi fino ad esaurimento vita. I flaconi Kiehl, per garantirne la longevità, sono tutti prodotti in plastica PE da riciclo, serigrafata e di pratica fattura ergonomica.

## Altre nuove referenze Ecolabel

In riferimento alla gamma dei prodotti Ecolabel, Kiehl, per rispondere alle esigenze più attente, ha inserito 4 referenze formulate senza la presenza di colore e profumo, le quali concorrono in maniera importante a fattori di inquinamento ambientale. Econa-Concentrato Balance, Ambital Eco Balance, Duocit Eco Balance e Disoman sono contrassegnati dal marchio Ecolabel e Nordic Ecolabel e rappresentano la massima sicurezza in termine di smaltimento.

## Il confronto

Test approfonditi sono stati svolti dal laboratorio di R&D, per mettere a confronto le prestazioni tra detergenti Ecolabel e non, riscontrando pra-



ticamente una pari resa nelle diverse operazioni di detergenza ordinaria. Come le energie da fonti rinnovabili stanno segnando una importante e significativa alternativa alle energie di origine fossile, i prodotti a basso impatto ambientale possono diventare i protagonisti principali nello scenario del consumo di detergenza legata al mondo delle imprese di servizi. La nuova tecnologia di produzione, impianti sempre più efficaci e la continua ricerca al miglioramento riusciranno a garantirci un futuro più pulito in ogni senso.

## Le nuove sfide

Le nuove sfide ed i nuovi stimoli sono per Kiehl la continua linfa vitale al miglioramento che giorno per giorno sposta i propri confini ed apre nuove possibilità. Notevoli sforzi si stanno ultimando anche nel campo della disinfezione delle superfici, dove gli attuali componenti accreditati rappresentano un altissimo rischio all'ambiente per garantire un corretto livello di igiene necessario specialmente nelle strutture ospedaliere e di ricettività in genere. L'obiettivo di Kiehl è poter a breve comunicare quanto si sta cercando di realizzare in tale direzione. Credere nella propria passione, svolgendo con il massimo impegno ogni suo compito: ecco il segreto del successo targato Kiehl.

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



# Servizio, logistica, formazione: Nuova Pulichimica partner totale per le imprese

Il nome non inganni: si chiama “Nuova Pulichimica”, ma di esperienza ne ha da vendere: l'azienda di Parma opera dal 1974 nel settore della pulizia professionale, e si è affermata come una delle realtà più solide e dinamiche del comparto della distribuzione. “In realtà oggi -precisa il fondatore e socio unico **Gaetano Maluberti**, 60 anni appena compiuti di cui 32 trascorsi in questo settore- ormai siamo un'azienda di servizi e logistica”. Per scoprire perché occorre partire dai primi passi.

## Gli inizi

Molto simpatici, a distanza di tempo, i ricordi del fondatore sugli inizi, che disegnano in poche frasi lo spirito un po' coraggioso e tanto pionieristico di un'epoca: “Mi stavo accendendo la quarta sigaretta, quella notte non riuscivo a dormire, ero agitato. Avevamo venduto la nostra prima lavasciuga, pagata in contanti con gli ultimi soldi che ci erano rimasti. E se il cliente non avesse pagato? La macchina era là, nel nostro magazzino di 90 metri quadrati, “pieno” di tre carrelli, di qualche fusto di detergente, del nostro cane e di tanta buona volontà”.

## Una crescita continua

Scommessa vinta: “Dal 1980 ad oggi di lavasciuga ne abbiamo poi vendute tante, anche di detergenti e di carrelli; il magazzino è cresciuto fino a

2.000 mq, la volontà è la stessa di allora. La vera svolta, però, è arrivata qualche anno fa, quando ci siamo resi conto che i distributori sempre più spesso venivano scavalcati dai produttori che si affacciavano alla vendita diretta. Questo mi ha preoccupato molto, e allora girando per le fiere, in Italia e all'estero, ho pensato a come potevo fare per rinnovarmi. Da lì abbiamo pensato di iniziare a relazionarci con le grandi imprese in modo diverso dal solito. In pratica abbiamo tolto loro il peso della gestione dei magazzini e della distribuzione sui cantieri: abbiamo rilevato i loro magazzini e il personale in essi impiegato, per cominciare a gestire noi, di fatto, la logistica. Ormai il rapporto è diventato talmente stretto che siamo noi direttamente a dire cosa serve e a portare l'attrezzatura in cantiere”.

## Una società di servizi e logistica

Prosegue Maluberti: “Ecco perché ora siamo diventati soprattutto una società di servizi, facciamo consegne in circa 1800 cantieri, abbiamo 6 furgoni, una sala per i corsi dove solo l'anno scorso abbiamo formato 240 operatori delle imprese. E anche al di fuori del mondo delle imprese, tutti i vecchi clienti (salumifici, imprese di pulizia, macelli) sono rimasti, mentre quelli nuovi, come case di riposo, asili, ecc. sono in continuo incremento. Sono molto orgoglioso della mia azienda”. E... il cane? “Beh, quello è cambiato!”, scherza Maluberti.

## Punto fermo, la certezza

Ma anche il mondo intorno intanto è cambiato. E non si possono certo negare i grandi mutamenti che stanno interessando il settore della distribuzione, con grandissime realtà che si stanno affermando su tutto il territorio nazionale a suon di acquisizioni. “A questo proposito, non dico che “piccolo è bello”, come spesso si sente dire in giro. Come titolare di una media realtà nel settore (il volume d'affari di Nuova Pulichimica si aggira intorno ai 5 milioni) sono però convinto che, in un momento come questo, in cui la crisi e il ricambio



generazionale stanno mettendo in seria difficoltà molti dealer, chi saprà resistere avrà la possibilità di crescere quando il mercato riprenderà. Questo perché le aziende più piccole sono più vicine al territorio, conoscono meglio le imprese, se sono brave riescono ad essere più rapide. Non dico nemmeno, d'altra parte, che non sia importante far parte di una rete: ritengo però indispensabile poter decidere in autonomia”. Il punto fermo è la certezza: avere certezze per darle agli altri, trasmetterle ai clienti che credono in te. “Per questo abbiamo scelto di operare con le migliori marche, e di tenere in magazzino una scelta di prodotti forse anche fin troppo vasta. D'altra parte questo chiedono i clienti, proprio per avere la sicurezza di una scelta sempre disponibile”.

## Le nuove generazioni fanno ben sperare

E qui arriviamo a un altro punto importante: “Io ho sempre investito nel magazzino e continuerò a farlo, perché rappresenta una mia forza”. E le nuove generazioni? “Proprio in questi mesi sta entrando in azienda mio figlio **Giovanni**, 23 anni, che dopo un'esperienza all'estero sta imparando, piano piano, come funziona un'azienda, come rapportarsi con i collaboratori e i clienti. Sta facendo tanta formazione aziendale e tecnica. Io gli ho fatto un discorso piuttosto chiaro, spiegandogli come si presenta il mercato, dicendogli che non sarà facile e che, verosimilmente, non potrà contare su alcune occasioni che ho avuto io. Gli scenari sono mutati ed è giusto che lo capisca. D'altra parte, sono molto soddisfatto di come si sta inserendo”.

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



# 4CleanPro: sul mercato con passione ed esperienza



Tre lavapavimenti versatili e indistruttibili. Tanto entusiasmo e competenza tecnica, ma soprattutto tanta, tanta qualità, che parte dalla selezione accurata dei fornitori e delle migliori materie prime. Questo l'identikit di 4CleanPro, azienda di Campi Bisenzio che unisce tradizione e innovazione in un mix che fa del rapporto qualità-prezzo la sua carta vincente.

## Un grande maestro

I 27 anni di esperienza nel settore di uno dei titolari **Patrick Vangestel** hanno il loro peso. Qua-



rantasettenne di origine belga, ma in Italia dal 1988, da ragazzo ha fatto il ciclista con ottimi risultati e già allora bazzicava il mondo del cleaning, occupandosi di macchine per il mitico, e compianto, Osvaldo Fiorentini. "Ho iniziato nell'87 in Belgio come tecnico riparatore, e lì ho imparato i primi segreti del mestiere. L'anno dopo ebbi occasione di conoscere personalmente il cavalier Fiorentini, e da lì iniziò un rapporto molto stretto. Venni in Italia, dove da allora risiedo, e restai a contatto con uno dei grandissimi del settore, che mi insegnò moltissimo sia dal punto di vista tecnico, sia sotto il profilo commerciale, dove lui era un vero maestro".

## Una carriera segnata

Da lì in avanti la carriera era segnata. Dopo una serie di altre esperienze, più o meno soddisfacenti, nel 2010 arriva la scelta decisiva: "Negli an-

ni mi ero reso conto che non sempre i produttori consideravano per prima cosa la qualità. Purtroppo ho visto molte soluzioni al risparmio, con una scelta della componentistica diciamo così... poco oculata. Questo, immancabilmente, si traduceva in malfunzionamenti, guasti e rotture delle macchine, che non erano affidabili e deludevano i clienti. Ecco perché, 4 anni fa, ho deciso finalmente di mettere a frutto la mia esperienza e mettermi a produrre insieme a due soci, **Lorenzo Pacini**, progettista e **Roberto Luzzi**, titolare della OMCF lavorazione lamiere: è nata così 4CleanPro, che negli anni ha iniziato a farsi conoscere e apprezzare da una platea di clienti sempre più vasta, anche perché, oltre alla produzione a marchio proprio, ha sviluppato una notevole esperienza nel conto terzi per private label, con ampie possibilità di soluzioni personalizzate".

## Le tre "sorelle" del pulito:

### Gaia, Amica e Leila

Leila, Amica e Gaia sono i nomi, dal sound già di per sé molto friendly e simpatico, delle macchine prodotte da 4CleanPro. In ordine di grandezza si parte da Gaia, una compatta con telaio in acciaio e ruote di 250 mm per usarla su tutti i tipi di superfici. I principali componenti sono accessibili per una facile manutenzione. Lo squeegee in acciaio inox e il serbatoio in polietilene garantiscono una lunga durata nel tempo. Disponibile in 4 versioni con piste da 45 a 50 cm. Più grande è Amica, lavapavimenti di fascia alta costruita coi migliori materiali, a basso impatto ecologico e notevole risparmio. La partenza e l'arresto sono automatici, c'è un sistema di controllo del flusso di riempimento, dosaggio e miscelazione automatico. Trazione con moto differenziale diretto, grande silenziosità del motore. Da 50 a 66 cm la larghezza della pista, a seconda delle versioni. Poi c'è Leila, una operatore a bordo, con piste che arrivano fino a 85 cm (poi ci sono le versioni da 66 e 75). Telaio in acciaio, per la massima robustezza, grandi serbatoi e massima agilità e poten-

za. La trazione è anteriore o posteriore, lo squeegee in acciaio inox con lame in lynatex di 5 mm di spessore. Costruita per durare, insomma, come da migliore tradizione.

## La forza del made in Italy

Oggi 4CleanPro, che è nata in un momento economicamente non certo facile, sviluppa in Italia il 70% del proprio fatturato, ma guarda con molto interesse all'estero. "Sono 25 anni che giro tutte le fiere internazionali -dice Vangestel-, e dal 2013 faccio anche Pulire, dove l'opportunità di incontrare nuovi clienti e partner è sempre molto interessante. Ora vendiamo fino agli Usa, e stiamo potenziando la nostra rete di concessionari. Anche perché la rete vendita, e l'assistenza, giocano un ruolo di primo piano: "Oltre all'affidabilità dei prodotti, è essenziale garantire soluzioni rapide in caso di problemi. L'impresa non può aspettare, per questo la nostra assistenza è sempre puntuale, e grazie a una serie di accordi con corrieri internazionali io posso garantire la massima rapidità nella consegna di pezzi di ricambio". Altro punto di forza dell'azienda è il controllo su ogni singolo pezzo. "A parte i tubi di aspirazione, per cui ci sono pochissimi fornitori, posso garantire che tutti i componenti delle nostre macchine sono fatti e lavorati in Italia. Inoltre possiamo contare su un'azienda di lavorazione del metallo che riesce a produrre a taglio laser ogni tipo di pezzo, a partire dai telai, molto robusti. Non dimentichiamo che 4CleanPro è una delle pochissime aziende del settore a offrire, su richiesta, macchine full inox, ideali in ambienti come l'industria alimentare, dove si entra a contatto con sostanze chimiche che aggrediscono gli altri materiali.



[\[info@4cleanpro.com\]](mailto:info@4cleanpro.com)

# Eureco Italia partner del gruppo Pulingross scommette sul noleggio "green"

Eureco Italia srl, società del gruppo Pulingross, è specializzata nella vendita e noleggio di veicoli elettrici. Nata tre anni fa da una scommessa di **Giuseppe Cenati**, storico patron di Pulingross, è oggi gestita dal figlio **Andrea** che cura lo sviluppo commerciale e la relazione con i marchi produttori. "Andrea –spiega Cenati – segue Eureco con il supporto di due collaboratori, un assistente e un agente per la vendita. La società può inoltre contare su un'officina attrezzata per l'assistenza, con tecnici qualificati e possibilità di intervento anche in loco, grazie all'officina mobile".

## Identikit di un'azienda dinamica

Il successo non ha tardato ad arrivare: oggi Eureco Italia è un'azienda giovane e dinamica che in breve tempo, grazie alla tenacia del proprio staff, si è distinta in vari campi. Credendo nell'energia alternativa, ha cominciato a muovere i primi passi nella produzione e commercializzazione di varie attrezzature per movimentazione merci, acquisendo una buona esperienza nel ramo elettrico. Ampliando le varie conoscenze, la Eureco è entrata poi nel mondo dei veicoli elettrici (veicoli omologati per la circolazione stradale, golf car, ecc.), che trovano sempre maggiore applicazione anche in ospedali, comuni, alberghi, campi da golf, vivai, campeggi, zo-

ne balneari, andando a coprire vari settori, da quello merceologico tradizionale, al mondo del golf, al ramo dei noleggiatori turistici, al ramo pubblicitario e tanti altri comparti.

## Un po' scommessa, un po' necessità

Fu una scommessa o una scelta di necessità? "Entrambe le cose; nel caso dei veicoli elettrici la scelta è nata da una chiara necessità, e cioè il futuro! Mi spiego meglio: tre anni fa, quando è maturata l'operazione "Eureco", Pulingross aveva raggiunto il suo miglior fatturato, in seguito anche ad una serie di operazioni fortemente volute come la riorganizzazione della forza vendita ed una maggiore attenzione al marketing. Ebbene, una volta raggiunto quell'importante traguardo, ci siamo confrontati in azienda: io, mia moglie **Gabriella** e mio figlio **Andrea** abbiamo capito che era necessario diversificare, individuare nuove opportunità ed ampliare la nostra offerta commerciale per non ridurre il nostro appeal commerciale al solo fattore prezzo. Certo il green era una strada da seguire: tutto il mercato si stava muovendo in quella direzione e non potevamo più procrastinare".

## La scelta di Eureco

Da qui la scelta di Eureco e dei veicoli elettrici. "Ebbene sì. L'opportunità Eureco è arrivata anche grazie alla segnalazione dei nostri consulenti, ma le confesso che il business dei veicoli elettrici non lo conoscevamo; abbiamo visto l'azienda, che operava in un territorio vicino a noi, abbiamo fatto le analisi del caso e alla fine abbiamo scommesso. Ripartita Cenati: "Eureco vende e noleggia veicoli elettrici; dalle classiche car che vedete nei campi da golf, ai veicoli che si occupano del trasporto persone in ambito turistico (villaggi, hotel, ecc.) e del trasporto merci (all'interno di stazioni ferroviarie, aeroporti, ospedali, ecc.). Le macchine vengono vendute o, come sempre più spesso accade, noleggiate per un periodo lungo o anche breve; poi vengono parcheggiate nei nostri magazzini per il rimessaggio e la manutenzione".



## Due settori più vicini di quanto si immagini

Campi da golf? Villaggi? Ma come mai investire su un settore che, apparentemente, non ha quasi nulla a che fare con quello del cleaning? Insomma, che cosa hanno in comune i sistemi per la pulizia con i veicoli elettrici? "Apparentemente niente, in realtà molte più cose di quello che sembra. Lei giustamente ha parlato di "sistemi di pulizia" e non semplicemente di macchinari o prodotti; ebbene il veicolo elettrico è sicuramente uno strumento che diventerà uno standard per la mobilità nel settore del cleaning; mi riferisco al trasporto merci o persone in diversi ambiti, dalla sanità, ai grandi spazi come stazioni o aeroporti. Inoltre abbiamo individuato diverse sinergie: l'officina ad esempio è stata riorganizzata per condividere le capacità dei tecnici Pulingross con quelle di Eureco. D'altra parte i veicoli elettrici sono apprezzati principalmente per le loro caratteristiche di praticità e silenziosità, moderati costi di consumo e manutenzione uniti al rispetto dell'ambiente. Tra le novità: Mega, affidabile e sicuro, un ottimo mezzo per industria, servizi e tempo libero, nelle due versioni E-worker e Multi-truck, e Skatework, un veicolo elettrico aziendale ideale per innumerevoli impieghi: essenziale, pratico, sicuro e versatile.

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

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



# Un pulito tutto italiano: Sepca ecodosi idrosolubili

Quarantasei anni in un settore sono una vita. Se poi tutto questo tempo lo dedichi a migliorarti continuamente, senza paura di metterti in gioco, i risultati non si fanno attendere. Sepca è così: dal 1968, anno di fondazione, l'azienda emiliana si spende senza riserve al servizio della ricerca, della formazione, dello sviluppo, sempre nel rispetto dell'ambiente e dei clienti. Oggi si può definire un'azienda leader del settore ed ha raggiunto importanti traguardi come la certificazione di qualità aziendale, la certificazione Ambientale e la certificazione di alcuni prodotti a marchio Ecolabel.

## Le ecodosi idrosolubili, una novità "made in Italy"

La produzione Sepca si è orientata verso tutte le esigenze che il mercato ha richiesto, studiando e sviluppando prodotti capaci di soddisfare le più diverse esigenze della clientela. E' in quest'ottica che si colloca l'ennesima innovazione di Sepca: la Linea Ecodosi Idrosolubile dedicata al setto-

re professionale, per rispettare l'ambiente con un facile "gesto". Semplice, economico, ecologico, pratico, sicuro e veloce è il pulito garantito da questi nuovi prodotti, davvero user friendly e tutti rigorosamente made in Italy. Per preparare un flacone basta inserire l'idrodose, riempire con acqua calda, agitare il flacone dopo aver inserito il vaporizzatore e il gioco è fatto. Stessa cosa per i secchi: riempire il secchio di acqua calda, mettere l'idrodose nel secchio, attendere circa un minuto e il prodotto è pronto all'uso. E per il lavaggio automatizzato? Niente paura, Sepca ha pensato anche a questo. In tal caso non bisogna tagliare la dose, ma basta mettere l'idrodose nel serbatoio e iniziare il lavoro.

## Tanti vantaggi

La linea è composta da ben 10 idrosolubili ambiente e 3 idrosolubili lavanderia, per coprire tutte le esigenze di pulito: dai pavimenti di ogni tipo ai vetri, passando per i sanitari e le aree a contatto con i cibi. Facilmente intuitibili i vantaggi: 40 volte di meno il peso trasportato, con eliminazione quasi totale dei cartoni e dei flaconi. In questo modo si elimina quasi completamente il peso degli imballi movimentati, e si azzerano anche il rischio chimico e l'impatto sull'ambiente. Non si trasporta acqua ma formulati al 100% di sostanza attiva. Le dosi, inoltre, sono intuitive, perché ogni dose corrisponde all'esatta quantità di pro-



dotto che serve. L'involucro si dissolve completamente nell'acqua. Inoltre in terreni ad uso agricolo e florovivaistico, il prodotto una volta solubilizzato concorre al mantenimento della struttura del terreno, favorendo il rendimento delle colture in atto.

## Un completo ventaglio di soluzioni

Un bel passo in avanti in direzione della sostenibilità, dell'efficienza e del risparmio. Ma Sepca non è solo idrosolubili. Il ventaglio di soluzioni è completo e copre: detergenza professionale per gli ambienti; prodotti concentrati; prodotti a marchio Ecolabel; detergenza per il settore autotrazione; prodotti biotecnologici; detergenza professionale per cucina; detergenza professionale per lavanderia; detergenza professionale per piscine; detergenza professionale per zootecnia, oltre alla Linea Cosmetica per il lavaggio e la protezione delle mani.

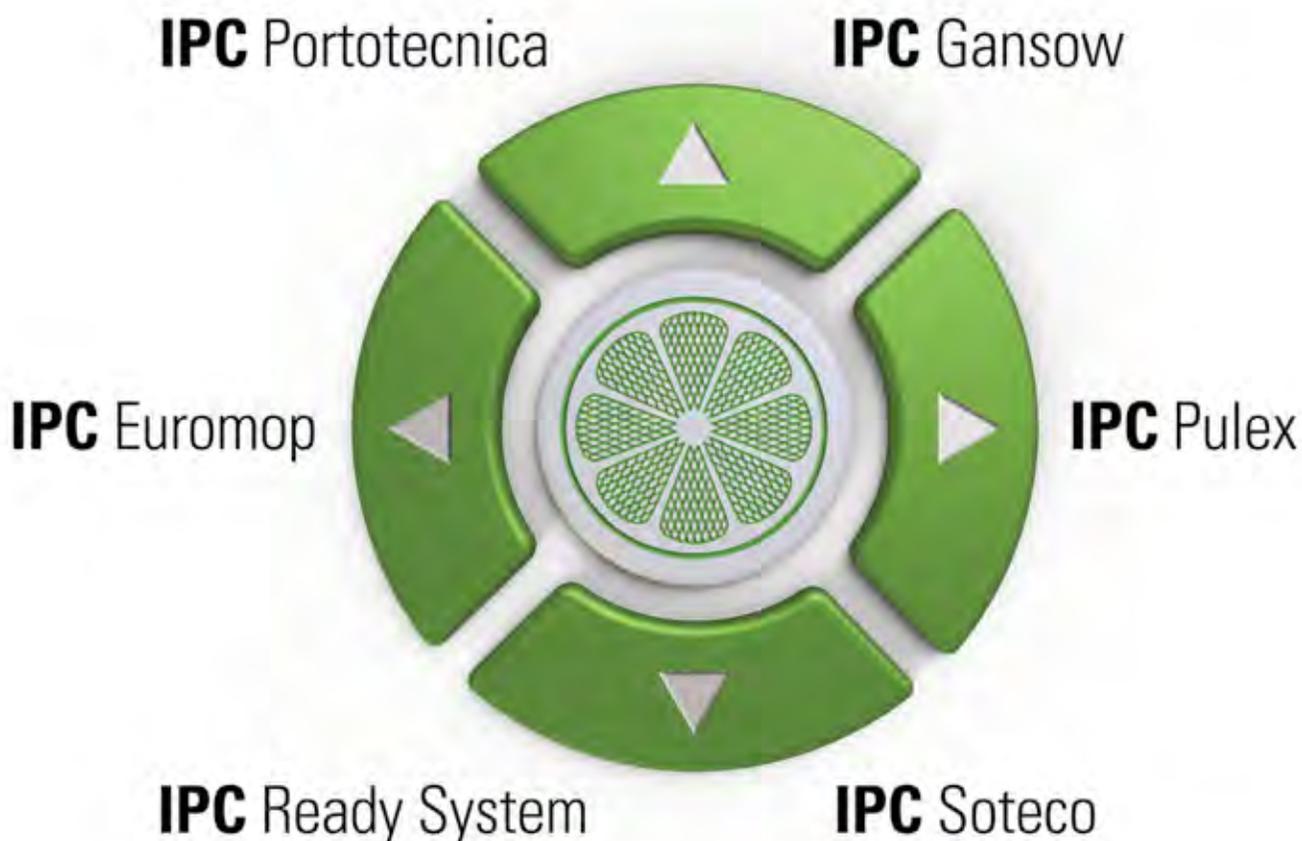
## Servizi che fanno la differenza

La mission di Sepca oggi è quella di potersi affiancare a chi cerca prodotti altamente professionali e specifici, assistenza tecnica sui singoli articoli, affiancamento e formazione sulle migliori tecniche di utilizzo, permanente formazione del personale. Qualità significa anche una costante ricerca rivolta alla creazione di prodotti cosmetici e di detergenza, che sappiano osservare tutte le normative sulla sicurezza sul lavoro, e sull'igiene-disinfezione. Sepca mette a disposizione apparecchiature, prodotti e un dettagliato programma di servizi finalizzati allo sviluppo dei migliori standard del loro utilizzo, per il raggiungimento della massima resa e minimo costo: assistenza cliente, formazione del personale, professional training, controllo post vendita.

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



# Better cleaning for a better world



Pulizia migliore per un mondo migliore. Più di una sfida, per noi di IPC è un impegno quotidiano, attraverso la ricerca e lo sviluppo di soluzioni per il cleaning professionale, in tutti i settori, per tutte le applicazioni: dalla sanità al retail, dall'ospitalità all'industria. Per aiutare il lavoro di chi ogni giorno si dedica a questo. Per migliorare la qualità degli ambienti dove le persone lavorano, viaggiano, vivono.



# IPC

Integrated Professional Cleaning

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



AGOSTO  
2014

# INSERTO

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

## TERZA PAGINA

WEB APP GSA **19**  
LEGGE QUADRO SUI SERVIZI  
ASSEMBLEA FENI  
LA VIA DELLA PULIZIA  
PROFILI

## GESTIONE

SOPPRESSIONE AVCP  
ASPI **34**  
CONTRATTI A TERMINE

## SCENARI

MERCATO ELETTRONICO PA  
DATI MERCATO **42**  
PULIRE 2015

## TECNOLOGIE

PULITURA OPERE D'ARTE **50**

### VEICOLI ELETTRICI

**E**



### HAI MAI PENSATO AD UN VEICOLO ELETTRICO PER LA TUA ATTIVITÀ?

Gruppo Pulingross, leader nella fornitura di sistemi per la pulizia, ha ampliato la sua proposta commerciale con la divisione Eureco, attiva nella vendita e noleggio di veicoli elettrici: pratici, economici, eco-compatibili, ideali per trasportare persone, attrezzature, macchinari o aiutare la tua impresa nei lavori di tutti i giorni.

Pordenone - Via Roveredo I/A - 0434 365710 - [www.eurecoitalia.it](http://www.eurecoitalia.it)

**GSA**  
IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

**EURECO**



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

# TENNANT T17, TOP PLAYER TRA LE LAVAPAVIMENTI



## ROBUSTA, POTENTE E INTUITIVA

Tennant T17, la fuoriclasse che completa la squadra delle uomo a bordo è pronta a fare parte della tua formazione vincente.

#ScegliSoloTopPlayers



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

Numero Verde  
800 128 048

# web app gsanews: un "tocco" di informazione innovativa

dalla redazione

Gsa al ritmo dei tempi: con una pratica web app è già possibile creare il collegamento a [www.gsanews.it](http://www.gsanews.it) su tablet e smartphone, e condividere i contenuti sui principali social e via mail. Prosegue il cammino di Gsa verso l'innovazione che "fa rete."

Gsa è sempre più "rete attiva", da oggi grazie anche a una pratica web app che consente di avere sempre a portata di mano la testata on line [gsanews.it](http://gsanews.it), con un semplice "touch", e di condividere i contenuti via mail e sui principali social network.

## Gsanews sulla tua home, con un tocco

Il funzionamento è semplice: basta andare, da un dispositivo touchscreen (smartphone, tablet, ecc.) su [www.gsanews.it](http://www.gsanews.it). Una volta caricata la homepage, basta cliccare su "aggiungi a schermata home" per far comparire l'inconfondibile icona nero-verde direttamente sul desktop del dispositivo: ecco creato un facile collegamento che consente, con un colpo di dito, di trovarsi sempre e ovunque nel bel mezzo della rete di informazioni del mondo Edicom, sempre interessanti, attuali e costantemente aggiornate.

## Gsa sulla strada dell'innovazione

La strada dell'innovazione è segnata: nata in forma cartacea nel 1997, Gsa da allora non si è mai fermata e, nel tempo, ha costruito intorno a sé una rete di strumenti informativi che oggi spazia dal cartaceo, tradizionalmente suddiviso in uscite "mirate" per Imprese e dealers, Industria e Gdo, Sanità, Hotel e catering, oltre naturalmente a GSA Igiene Urbana e ai Regionali dedicati alle Piccole e medie imprese del settore, all'online, con la testata [gsanews.it](http://gsanews.it), che contiene le principali attualità trasversali ai settori di nostro interesse e dalla quale si può accedere, in abbonamento, alla rivista completa in versione sfogliabile o pdf, e con le newsletter quindicinali inviate a oltre 4.000 imprese di servizi. Il tutto, *repetita iwant*, con tanto di certificazione che assicura l'effettiva diffusione del numero di copie dichiarato (unica testata nel settore).

## Si può condividere anche il singolo articolo

A proposito, tornando alla web app: un aspetto interessante di questa applicazione di nuova generazione è dato dalla pos-



sibilità di condividere anche i singoli articoli. Navigando nel magazine online apparirà, in fondo allo schermo, una barra verde di condivisione e aprendo un articolo o una pagina li si potrà condividere via social network o via mail. Tutto questo apre un vasto campo di possibilità: anche dal tuo iphone, una volta pubblicato un articolo interessante, puoi inviarlo via mail ai tuoi contatti, o condividerlo con un "cinguettio" via Twitter, oppure linkarlo al tuo profilo Facebook o LinkedIn.

E' già tutto operativo.

Non resta che provarlo.

# nuova legge sui servizi, *nuovo statuto anip*

di Simone Finotti

Queste le principali notizie dall'assemblea Anip svoltasi il 21 luglio scorso a Roma. Entro il 2015 potrebbe arrivare la nuova Legge Quadro sui Servizi Integrati, la proposta presentata alla Camera il 20 giugno. Moltissimi i servizi accorpatis, con interventi in ambito tecnico e definitorio. "Stop alle proroghe dei vecchi appalti", denuncia Mattioli: "Contro i tagli lineari bisogna distinguere tra spesa buona e cattiva". E intanto Anip diventa legalmente riconosciuta, costituendosi come associazione autonoma aderente a Fise.

20  
GSA  
AGOSTO  
2014

Si è svolta a Roma, il 21 luglio, l'assemblea annuale dell'Anip, l'Associazione Nazionale delle Imprese di Pulizia che in ambito Confindustria rappresenta il settore dei servizi integrati, di pulizia e multiservizi. L'appuntamento era tra i più importanti dell'anno per il settore, che -se tutto andrà come previsto dal presidente Anip **Lorenzo Mattioli**- entro il 2015 potrebbe avere una legge ad hoc per l'intero comparto dei servizi di facility management.

## Presentata al pubblico la proposta di legge-quadro sui servizi

E' stata infatti resa nota al pubblico, e commentata, la proposta di legge-quadro sui servizi integrati (AC 2475), presentata alla Camera il 20 giugno scorso, alla presenza dei primi firmatari, gli onorevoli **Dario Ginefra** e **Ignazio Abrignani**, del Sottosegretario del Ministero della Difesa **Gioacchino Alfano** e dell'AD di Consip **Domenico Casalino**. Anip, intanto, sigla un nuovo statuto che la "promuove" ad associazione legalmente riconosciuta, sulla scia della riforma Pesenti di

Confindustria. Pur restando nell'orbita Fise, Anip acquisisce in questo modo autonomia e indipendenza decisionale (vedi box), a ulteriore garanzia delle imprese associate. Una mossa che fa il paio con la presentazione in Parlamento della nuova proposta di legge sui servizi a cui da diverso tempo stava lavorando l'associazione.

## La soddisfazione di Anip

"Siamo soddisfatti", ha dichiarato Mattioli al termine dell'incontro, "in quanto sia dai primi firmatari della Proposta di Legge che dall'esponente del Governo sono arrivate rassicurazioni sul fatto che l'iter parlamentare della proposta di legge sarà incardinato quanto prima nei lavori della Commissione lavoro e, dato l'ampio consenso politico, contiamo sulla sua approvazione entro il 2015". Si va verso un intervento normativo che mira all'incorporazione di un ventaglio estesissimo di servizi, che appare addirittura ben più ampio (lo vedremo) rispetto al già esteso ambito applicativo del Ccnl "Multiservizi". Lo suggerisce il nome stesso della proposta: "Disposizioni in materia di servizi, anche integrati, di gestione degli immobili e disciplina delle gare di appalto ad essi relative". Bipartisan i relatori: oltre ai già ricordati **Dario Ginefra** (Pd), e **Ignazio Abrignani** (Fi), ci sono **Salvatore Capone** (Pd), **Gian Mario Fragomeli** (Pd), **Daniela Gasparini** (Pd), **Giampiero Giulietti** (Pd), **Gero Grassi** (Pd), **Alberto Losacco** (Pd), **Anna Margherita Miotto** (Pd), **Elio Massimo Palmizio** (Fi), **Fabio Porta** (Pd).

## Le premesse

Le circostanze che hanno portato alla formulazione della proposta si possono così sintetizzare: parliamo di un settore in crescita, a fronte del considerevole calo di altri mercati (nel testo si fa l'esempio delle costruzioni, in calo da oltre 6 anni); aumenta anche il nume-



ro dei bandi pubblici che rientrano in questa categoria (crescita del 51% dal 2007 al 2001), e aumenta anche il valore dei bandi stessi (da 24 mld nel 2007 a 38 nel 2011): un dato che spicca ancor più se confrontato al declino del mercato dei lavori pubblici, che nello stesso periodo ha visto un calo del 45% dei bandi e del 34% degli importi a base d'asta. "Il comparto dei servizi di gestione degli immobili è composto da alcuni grandi operatori insieme a migliaia di piccole e medie imprese, tutti fornitori di servizi all'industria e alla pubblica amministrazione" si legge nella premessa di quello che si annuncia come uno dei più importanti interventi normativi riguardanti il settore. Sempre la premessa si concentra sull'importanza del settore nell'economia nazionale e sul suo impatto occupazionale: si stima che, nel suo complesso, il mercato del facility management nel nostro paese superi i 130 miliardi di euro, con una previsione di occupati intorno ai 2,5 milioni di addetti. L'Avcp, Autorità di Vigilanza sui Contratti Pubblici, ora confluita nell'Anac, ha stimato che per ogni miliardo di investimento nel settore degli appalti pubblici si creino dagli 11.700 ai 15.600 posti di lavoro. Un dato che cresce se ci riferiamo, nello specifico, agli appalti di servizi, in cui pesa meno l'investimento in beni strumentali. La premessa lamenta poi che, a fronte di una tale importanza e potenzialità del settore, ad oggi in Italia manchi ancora una regolamentazione specifica, e spiega dunque come il progetto di legge (tecnicamente "proposta", visto che viene da membri del Parlamento) miri a colmare le lacune normative esistenti, a partire da una definizione condivisa di termini come "facility", "facility management", "global service" e "city global" (facility management urbano, in sostanza la gestione integrata dei



## II> Nasce la nuova Anip, associazione legalmente riconosciuta

**“Una nuova associazione per una nuova legge sui servizi”. Questa battuta del presidente Anip Lorenzo Mattioli sintetizza alla perfezione quanto è avvenuto il 21 luglio a Roma in occasione dell’Assemblea annuale di Anip. E’ lo stesso Mattioli a dare la notizia: “L’Anip è diventata un’associazione legalmente riconosciuta, secondo quanto previsto dalla riforma Pesenti. Questo darà ad Anip, che resta comunque in seno a Fise, maggiore indipendenza e autonomia decisionale e di iniziativa per gli interventi ad adiuvandum e per tutte le forme di tutela delle imprese associate”. Presenti alla firma dello Statuto la trentina di aziende che costituiscono il direttivo, a cui si aggiungono quelle delle associazioni territoriali, per un totale di oltre un centinaio di imprese associate.**

servizi di supporto per il funzionamento, la fruizione e la valorizzazione dei beni urbani) e una corretta individuazione di figure come “committente” (distinto tra pubblico e privato), “assuntore” e “fornitore”. Si punta inoltre a qualificare il settore attraverso l’innovazione, definire la “carta d’identità” delle imprese operanti nel comparto, dare risposta alle sempre maggiori richieste di esternalizzazione dei servizi sia nel pubblico sia nel privato.

### Lo schema e le finalità del documento

La proposta si compone di 14 articoli ripartiti in 4 capi: finalità e ambito di applicazione (artt. 1-3), misure di accesso al credito (4), appalti pubblici (5-11), tutela dell’occupazione e corsi professionali di studio e specializzazione (12-14). Un cenno va fatto infine agli ultimi articoli, che rispondono a un’esigenza formativa ormai sentita a livello europeo. Ed ecco le finalità:

- favorire la maggiore liberalizzazione dei servizi di gestione degli immobili;
- razionalizzare le procedure ad evidenza pubblica secondo principi di riduzione dei costi e di semplificazione delle pratiche amministrative;
- favorire lo sviluppo di occupazione regolare e contrastare il lavoro nero;
- tutelare le imprese nelle ipotesi di ritardo nei pagamenti dei corrispettivi; \*favorire l’ordinato sviluppo del settore.

### Diversi i temi toccati, tutti di grande rilievo

La proposta tocca diversi temi di natura definitoria, tecnica, creditizia, formativa. Sotto il profilo delle definizioni spicca l’introduzione del concetto di “city global”, ad indicare il

facility management urbano, cioè la gestione integrata dei servizi di supporto per il funzionamento, la fruizione e la valorizzazione dei beni urbani: una definizione in cui rientrerebbero, dunque, anche i servizi ecologici. Il testo entra in alcune questioni-chiave: ritardo dei pagamenti, responsabilità solidale (cercando di uniformare la normativa vigente che, come ben sappiamo, è frutto di un lungo e spesso contraddittorio iter di successivi aggiustamenti), e inoltre fornisce indicazioni circa gli elementi che la stazione appaltante deve considerare per valutare l’offerta.

### Nuove e più chiare definizioni

Dopo le finalità (art. 2) e le definizioni (art. 2, con ben 19 definizioni, lettere a-u), l’articolo 3 disciplina dettagliatamente l’ambito di applicazione soggettivo e oggettivo della proposta. La legge si applica alle imprese del settore dei servizi di facility, facility management, global service, city global, ai subappaltatori di queste ultime, nonché ai committenti dei medesimi servizi. Seguono poi (lettere a-s) i vari ambiti applicativi, che è il caso di dettagliare per comprendere la vastità dei servizi oggetto della proposta di revisione legislativa (che riprendono e addirittura ampliano gli ambiti applicativi del Ccnl “Multiservizi”):

- manutenzione straordinaria di immobili e impianti;
- conduzione e manutenzione di impianti di riscaldamento e raffrescamento;
- progettazione e realizzazione di interventi di riqualificazione e di interventi manutentivi volti anche alla razionalizzazione, al risparmio, all’efficientamento energetico;
- pulizia interna, pulizia e manutenzione di aree verdi e raccolta di rifiuti relativi a immobili e complessi immobiliari;

- derattizzazione e disinfestazione;
- portierato e reception,
- vigilanza e sicurezza nonché prevenzione antincendio;
- gestione servizi di mensa, ristorazione aziendale e asilo aziendale;
- gestione reti telefoniche e telematiche, gestione di server e di call-center nonché gestione delle utenze;
- logistica;
- censimento di immobili finalizzato alla gestione di proprietà immobiliari e di sistemi, anche informativi e informatici;
- guardaroba e lavanolo;
- illuminazione;
- sicurezza, quali antincendio, vigilanza non armata, segnaletica, divisorio;
- facchinaggio;
- pianificazione e gestione strategica dello spazio, quali movimentazione interna ed esterna, selezione e sostituzione di mobili, macchinari e apparecchiature;
- fornitura di indumenti da lavoro;
- gestione di servizi generali, quali ricezione e smistamento della posta, parco auto, trasporto e altri servizi generali.

Un ambito sterminato, come si vede.

### Il capo III sugli appalti pubblici: proposte modifiche al Codice del 2006 e all’allegato P del Regolamento 207/10

Particolare attenzione (capo II, art. 4) è riservata alle misure di accesso al credito. Ma cuore del documento è il capo III, relativo agli appalti pubblici, che propone di modificare alcune parti del “codice degli appalti” (163/2006) e del regolamento 207/2010. A quest’ultimo proposito, all’articolo 6 la proposta entra nel vivo dei servizi di facility e global service. Tra

## II> Preoccupante il calo delle gare di appalto nei servizi

**Desta non poche preoccupazioni, intanto, lo scenario delle gare d'appalto dei servizi. E' lo stesso Mattioli a lanciare l'allarme: "Dai 44,5 miliardi di euro del 2012 ai 38,5 del 2013: il calo del 16% delle gare di appalto della pubblica amministrazione nel settore dei servizi ci preoccupa come imprenditori ma anche come cittadini perché va in senso contrario rispetto a riduzione degli sprechi, aumento della produttività ed efficientamento della spesa pubblica". Il presidente Anip ha poi puntato il dito contro una riduzione degli appalti che non corrisponde alla diminuita spesa pubblica o ad una riduzione del mercato dei servizi integrati, che invece continua a crescere. "Sotto accusa", evidenzia Mattioli, "è una pratica amministrativa che proroga vecchi appalti invece che bandirne di nuovi, mantenendo sistemi inefficienti di spesa con costi di servizio elevati e standard operativi desueti. Contro una spending review di tagli lineari serve efficienza della spesa e distinzione tra spesa buona e cattiva. Eliminare gli sprechi e aumentare la produttività e la qualità dei servizi risponde non solo a principi di giustizia sociale ma anche di buona prassi economica".**

22  
GSA  
AGOSTO  
2014

i punti-chiave la rimodulazione della formula prevista dal regolamento 207/2010 per la determinazione del coefficiente riferito all'elemento prezzo. In particolare si prevede una modifica al controverso allegato P del Regolamento per i servizi di facility management, global service e city global. Al comma 1 si definisce il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, ribadendo che le stazioni appaltanti, per la determinazione di tale offerta, dovranno prendere in considerazione caratteristiche qualitative e prezzo. Al comma due si specifica che le stazioni appaltanti potranno scegliere il criterio del prezzo più basso solo adducendo adeguata motivazione nella documentazione di gara o nel provvedimento di indizione della gara. Il comma 3 definisce con più precisione i requisiti tecnici del servizio, mentre il successivo comma 4 precisa che le stazioni appaltanti potranno attribuire ai requisiti tecnici un fattore ponderale compreso tra 70 e 80, e al prezzo tra 20 e 30, con somma tra i due, naturalmente, pari a 100. Sempre finalizzato a garantire la coerenza tra punteggi economici e tecnici è l'articolo 5, che fornisce indicazioni per la determinazione del valore-soglia, cioè la media aritmetica delle offerte sulla base della quale (art. 6) scartare quella di valore più alto e quella più bassa. Ma è dall'art. 9 che arriva l'indicazione più innovativa: infatti vi si prevede che entro un mese dall' (eventuale) entrata in vigore della legge, il Governo si impegni a rimodulare il controverso art. P del regolamento 207/10, punto II, lettera b che, come si ricorderà, è ritenuto eccessivamente premiante per il fattore prezzo e rappresenta di fatto un ritor-

no al massimo ribasso. Interessante, all'art. 7, il riferimento al "dialogo competitivo" (con aggiunte all'art. 58 del Codice appalti) e, all'art. 8, la modifica ai criteri di individuazione delle offerte anormalmente basse. Ma si parla anche di subappalti e subcontratti (art. 9, che aggiunge un comma all'art. 118 Codice appalti), di Durc (regolarità contributiva) e di adeguamento dei prezzi per tutti quei settori ad alta incidenza dei costi di manodopera. Con l'articolo 12 si entra in una spinosa questione sindacale, il famoso nodo dell'articolo 4 del Ccnl "Multiservizi". Infine meritano una menzione anche gli ultimi articoli, dedicati specificamente alla formazione (art. 14). Facendo seguito a un'esigenza molto sentita a livello europeo si propone, da parte del Miur, un adeguamento dell'offerta formativa che tenga conto dell'importanza del settore.

### I commenti

Per **Dario Ginefra** "con questa legge cambierebbe il rapporto tra imprese e pubblica amministrazione, non più scambio sotterraneo di favori, ma confronto alla luce del sole per suggerire idee che permettono di creare un quadro di regole condivise". Tra i punti qualificanti della proposta, Ginefra ha evidenziato la riduzione delle stazioni appaltanti e l'adozione del criterio dell'economicamente più vantaggioso che porrà obiettivi di crescita raggiungibili. Il cofirmatario **Ignazio Abri-gnani** ha messo in luce l'ampio consenso politico per una proposta che non solo dà certezza delle regole a un settore ancora oggi poco definito, ma offre alle aziende strumenti

importanti per lo svolgimento delle proprie attività, quali le agevolazioni per la presentazione del Durc e facilitazioni per l'accesso al credito. **Domenico Casalino**, ad di Consip, ha fornito qualche numero su cui ragionare: "20,4 miliardi vale il mercato dei servizi per gli immobili pubblici che passa attraverso il sistema Consip, che dal 2005 ha abbandonato definitivamente per questo comparto il criterio di aggiudicazione al massimo ribasso. Gli appalti pubblici, in Italia soffrono di eccesso di stazioni appaltanti, la cui scarsa competenza può provocare l'applicazione massiva del massimo ribasso, di tempi di esecuzione troppo lunghi rispetto alla media europea (18-24 mesi in media in Italia) e degli oneri economici a carico delle stazioni appaltanti e dei concorrenti che portano in media ad un costo generale di 1,2 milioni di euro per appalti da 1 milione". Non è mancata la voce dell'esecutivo, con il sottosegretario della Difesa **Gioacchino Alfano**: "Il governo presta molta attenzione a questo settore, strategico per l'economia del Paese, garantendo il sostegno del Governo all'iter della Legge che contribuirà a dare identità a un comparto molto importante in termini economici e occupazionali, asset primario per lo sviluppo del Paese".

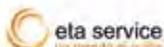
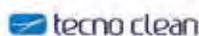
### Moltissimi i servizi coinvolti, il tema è complesso

La proposta, a una prima lettura, pare muoversi nella scia (ma è ancora presto per entrare in questi dettagli) della volontà semplificatoria espressa dal presente esecutivo, che ha recentemente manifestato l'intenzione di snellire, e non poco, il regolamento degli appalti pubblici (si parla di 200 articoli in luogo degli attuali 600). Non si deve poi dimenticare che siamo in clima di recepimento delle nuove Direttive europee su appalti e concessioni, che non potranno certo essere ignorate dal legislatore che intervenga su un campo tanto complesso. Nonostante la struttura apparentemente semplice (14 articoli, alcuni dei quali piuttosto brevi, e pochi commi), non può non colpire l'impressionante mole di attività accorpate dalla proposta di legge, che potrebbe porre non pochi problemi di natura tecnica e applicativa. La speranza e l'augurio è che l'iter sia rapido e che non venga stravolto l'impianto della proposta durante il percorso parlamentare.



In tutta [Italia] con la rete Soligena.

Soligena S.c. - Via G. Giorgi, 12 - 47100 Forlì - [info@soligena.it](mailto:info@soligena.it) - [www.soligena.it](http://www.soligena.it)



# nuovo parlamento, nuova commissione: *quali scenari per i servizi in europa?* *feni prova a rispondere*

Si è svolta il 27 giugno, a Stoccolma, l'Assemblea Generale Feni. Al centro della riflessione i nuovi scenari aperti dal rinnovamento di Parlamento e Commissione europea per il settore dei servizi. All'Europa occorre una ripresa industriale, impensabile senza il supporto di un settore dei servizi forte e competitivo.

di Simone Finotti

di Alto livello, come è noto, aveva pubblicato in aprile la relazione finale che aveva individuato proprio nei servizi una leva importante per la ripresa industriale europea. A inaugurare gli interventi è stato **Francisco Caballero-Sanz**, capo unità 4, sulle Politiche di competitività industriale per la crescita, della Direzione generale Imprese e industria della Commissione Europea. Molto affascinante il punto

di partenza: "L'Europa — ha detto — ha bisogno di una rinascita industriale, di una forte industria. L'industria, infatti, è la più formidabile fonte di innovazione tecnologica, ed è il più potente driver di produttività, oltre a contare per l'80% dell'export europeo, e ad essere perciò una componente irrinunciabile della nostra economia. La domanda è: come

questa rinascita può arrivare dal business dei servizi?". Meno facile la risposta: "Il settore dei servizi ha per l'industria un valore strategico, è molto importante. Ma l'importanza di tale interazione non deve necessariamente essere misurata in termini di flussi monetari". Non necessariamente il servizio che rende di più è quello su cui si è investito più denaro, insomma, ma quello che riesce a sviluppare la qualità e la competitività dell'industria. C'è da dire che quando le performance dei servizi sono deludenti, anche l'attività industriale ne risente in negativo: subisce stagnazioni e rallentamenti. Bisogna quindi aumentare le performance dei servizi, facendo leva ad esempio

sulla tecnologia, sulle nuove politiche di public procurement, sull'internazionalizzazione, sulla formazione della forza lavoro, sulla strategia Europa 2020 (in cui, pure, il settore dei servizi alle industrie non compare esplicitamente)... Soddisfatto il direttore generale di Feni, **Andreas Lill**: "Senza dubbio siamo di fronte a un'importante occasione. Sta a noi sfruttarla e farci sentire, trovando i giusti interlocutori e intraprendendo un percorso insieme alla nuova Commissione, non appena si insedierà. Il Gruppo di Alto livello, suddiviso in 5 gruppi

di lavoro (nel dettaglio: Innovazione, Skills, Internazionalizzazione, Mercato interno, Strumenti), in cui la Feni era molto ben rappresentata, si prefigge di fungere da ponte fra il settore dei servizi e le istituzioni. La relazione finale, pubblicata in aprile, ha stilato un documento contenente importanti indicazioni strategiche rivolte alla nuova Commissione, con le date precise entro le quali

realizzare gli obiettivi (vedi box). La presenza a Stoccolma di Caballero-Sanz, della direzione generale Imprese e industria della Commissione, ci fa molto piacere perché è un segno di sensibilità e attenzione ai nostri problemi". Uno dei quali, va ricordato, è stato fino ad oggi la difficoltà di trovare interlocutori: "Da tempo chiediamo di avere un solo interlocutore in seno alla Commissione, mentre adesso abbiamo due Direzioni generali che si occupano di servizi, con competenze non sempre ben distinte. Oltre a Impresa e Industria, infatti, c'è la Direzione generale Mercato interno e servizi. Crediamo sia giunto il momento di fare più chiarezza anche in questo senso".



Come ogni anno, l'appuntamento con l'Assemblea Generale e il Congresso FENI (Federazione europea delle imprese di pulizia) rappresenta un momento molto atteso per tutto il settore. Stavolta, poi, il congresso, che si è svolto a Stoccolma presso la sede della Confederazione delle imprese svedesi lo scorso venerdì 27 giugno, ha assunto un sapore particolare alla luce dei rinnovati Parlamento e Commissione europea, in carica fino al 2019. Uno scenario che apre nuove opportunità per un settore altamente strategico come quello delle imprese di servizi; ma anche un'opportunità da non mancare per chiunque miri alla crescita e alla professionalizzazione del settore stesso. Proprio il titolo del Congresso: "Parlamento e commissione europea rinnovati: quali implicazioni per i servizi alle imprese?", è stato il filo conduttore di una serie di riflessioni che hanno preso avvio dagli interventi di **Ulf Lindberg**, direttore degli affari pubblici di Almega, Federazione svedese dei servizi, e del presidente Feni, lo svedese **Bengt Jödahl**.

## Una visione olistica e sistemica

Cuore del dibattito è stata la riflessione di alcuni membri del Gruppo di Alto Livello sui servizi alle imprese della Commissione, iniziata alle 11.30 e prolungatasi fino alle 13.00. Il Gruppo



### “Da prodotti a soluzioni”

Ma seguiamo di nuovo il ragionamento di Caballero-Sanz, che ha ripercorso i cambiamenti in atto nel mercato europeo e oltre. “I modelli di business stanno cambiando. Si va da un mondo di prodotti a uno di soluzioni. Da un mondo di transazioni a un mondo di relazioni, da un rapporto clienti-fornitori a un rapporto di partnership”. In poche parole: la visione dei rapporti fra industria e servizi dev’essere vista in modo olistico, sistemico e non più a compartimenti stagni. In questa direzione devono andare gli sforzi e le politiche europee. Il tedesco **Stephan Schwarz**, membro del Gruppo di Alto Livello e direttore generale di GRG Facility Services, si è concentrato sulla visione strategica di Europa 2020, che punta a rilanciare l’economia dell’UE nel prossimo decennio attraverso un’economia intelligente, sostenibile e solidale, e sul grosso potenziale che il settore dei servizi ha per la crescita economica dell’Europa. Ha poi preso la parola l’inglese **Norman Rose**, vicepresidente del Gruppo di Alto Livello e presidente della Tavola Rotonda europea dei prestatori di servizi (European Business Services Round Table), che è partito dalla più semplice delle domande: “Che cos’è il business dei servizi?”. Dopo aver brevemente definito i contorni del settore, ha specificato che il business dei servizi rappresenta il 12% del valore creato nella zona euro, e la sua crescita nel periodo 1999-2009 ha superato quella degli altri settori (2,38% contro una media dell’1,1%). Ciò vale anche per l’occupazione, che nello stesso periodo è cresciuta ben del

3,54% nei servizi, contro un misero 0,77 della media. Ciò significa che il settore dei servizi ha il potenziale per crescere e per far crescere l’industria. “Due membri dell’High Level Group, Schwarz e Rose, che la Feni conosce molto bene”, commenta **Lill**. Oltre a loro, **Christine Sudhop**, vicedirettore della federazione tedesca, era membro del gruppo di lavoro Innovazione, e io di quello Mercato interno. Siamo fermamente convinti che si debba affrontare con urgenza la questione delle relazioni fra industria e servizi, perché sono due facce della stessa medaglia. Senza buoni servizi non c’è sviluppo industriale, e senza sviluppo dell’industria non c’è crescita dei servizi”.

### La vision

Crescere si può, a patto che, e qui si innesta la visione strategica del Gruppo di Alto Livello, il settore dei servizi sappia adeguarsi all’innovazione tecnologica, modernizzarsi e venire incontro alle esigenze delle imprese. L’Europa può, in effetti, ottenere quella rinascita industriale di cui necessita, e può farlo anche attraverso i servizi, che possono diventare un settore-chiave per costruire un’Europa più competitiva e sostenibile. Altre considerazioni di Rose si riferivano al mercato interno: “E’ evidente che il mercato interno vada rafforzato, incoraggiando le best practices e anche rimuovendo le barriere di carattere burocratico e normativo che ostacolano lo sviluppo del mercato. Quanto al fatto che il settore dei servizi non compaia in modo esplicito all’interno dei punti-cardine della strategia Euro-

pa 2020 (che prevede obiettivi – in materia di occupazione, innovazione, istruzione, integrazione sociale e clima/energia – da raggiungere appunto entro il 2020 attraverso una serie di obiettivi nazionali che ogni stato si dovrà porre), **Rose** ha commentato: “Il business dei servizi dovrà rappresentare un elemento centrale della revisione 2015 della strategia Europa 2020. La Commissione, inoltre, dovrà considerare come supportare al meglio il settore dentro e fuori dall’Europa, visto che solo una piccola parte dei servizi prodotti in Europa ha una dimensione transfrontaliera”.

### Le nuove regole UE sul public procurement

Dopo il dibattito e il pranzo, molto interessante, per le imprese, è stato il primo intervento del pomeriggio, a cura di **Birgitta Laurent**, specialista di mercati pubblici della Confederazione delle imprese svedesi: “Le nuove regole UE sui mercati pubblici; il futuro dei contratti pubblici di servizi”. Un ragionamento che non poteva certo mancare, visto che in gennaio sono state approvate le nuove Direttive europee sugli appalti pubblici, che entro due anni dovranno essere recepite dagli stati membri. “La nuova legislazione entrerà in vigore in tutti i paesi dell’UE al massimo entro il 18 aprile 2016, e prima rimarrà in vigore quella vecchia. Tra gli obiettivi della riforma c’è la semplificazione e la flessibilizzazione delle procedure, l’uso strategico dell’approvvigionamento pubblico in risposta alle nuove sfide del mercato, un migliore accesso al mercato delle gare pubbliche per le Piccole e medie imprese, e la facilitazione degli affari cross-board, e infine la governance e la professionalizzazione del procurement. Tra gli aspetti che sembrano più convincenti, la chiarezza nel definire i principi fondamentali e l’accento posto sulla competitività. Inoltre vengono incoraggiate le consultazioni preliminari di mercato, vengono incentivate misure favorevoli alle Pmi e stimolata l’innovazione. Molto positivo il fatto che vengano regolamentati i contratti di concessione”. Permane però una certa preoccupazione per i contratti truccati, che potrebbero trovare terreno fertile nei requisiti ambientali e sociali premianti. L’assemblea si è chiusa con delle presentazioni e una tavola rotonda dedicata al futuro del-

le imprese di servizi nei paesi nordici: hanno partecipato: per la Norvegia **Anne Jensen**, vice presidente di NHO Service, Federazione norvegese del settore dei servizi; per la Finlandia **Jussi Ylinen**, direttore dell'impresa SOL Palvelut Oy Facility Services; per la Danimarca **Niels Grøn Fabech**, direttore della Confederazione danese dell'industria, SBA; per la Svezia **Marcus Lindström**, direttore di Almenga, Federazione svedese del settore dei servizi.

### **I problemi del mercato scandinavo, tra lavoro sommerso e massimo ribasso (anche lassù)**

Un mercato, quello nordico, che anche se appare ad anni luce di distanza ha in realtà molti punti in comune con il nostro. Anche lì, ad esempio, il mercato si dirige verso il prezzo più basso, come ha sottolineato **Anne Jensen**, che ha detto: "Nonostante la Norvegia (che, pensate, ha una disoccupazione al 3,3%, oltre 10 punti percentuali meno di quella italiana, beati loro) non sia membro dell'Unione Europea, fa parte a tutti gli effetti del Mercato interno dell'UE, essendo membro dell'Eu-

ropean Economic Area". Un altro problema è, anche lì, quello delle regole: "Gli ultimi 25 anni li abbiamo spesi lavorando alla questione delle regole del settore del cleaning, anche perché gran parte del comparto è ancora troppo sommersa". L'emersione, dunque, un'altra cosa di cui si parla molto anche in Italia. E' normale, quindi, che le associazioni lavorino a questo. La soluzione pensata in Norvegia (dove il settore del cleaning impiega circa 33.000 persone) è di dotare ogni operatore di una sua ID card, una tessera identificativa: ne sono già state fatte circa 24.000, e serviranno almeno un duplice scopo: rafforzare negli operatori l'orgoglio e lo spirito di appartenenza a un comparto e fare chiarezza in un settore ancora in ombra. Parli di ombre e, come è naturale, viene in mente il lavoro nero. Anche nel "profondo nord" il lavoro sommerso è un grave problema, come ha sottolineato **Jussi Ylinen** per la Finlandia, dove vige l'equazione mercato nero = futuro nero. Anche qui si parla di azioni obbligatorie contro il lavoro sommerso, e anche qui al centro del progetto c'è una Identity card: una

decisione presa nel 2012 e messa in atto alcuni mesi fa, insieme a un preciso codice etico per il settore. Veniamo in Svezia, la nazione ospitante, dove (anche lì) c'è il problema della pulizia delle scuole. Tanto che, ha detto **Marcus Lindström**, Almenga ha addirittura pensato a una campagna consistente nell'inviare a 260 politici locali delle candele maleodoranti per rappresentare in modo indelebile l'aria che si respira nelle toilettes delle scuole. La scarsa qualità del pulito dipende, stando ad Almenga, dalla corsa al massimo ribasso: "Sono state esaminate 1225 gare pubbliche, e il 96% sono risultate assegnate col criterio del prezzo più basso —ha detto Lindström. Un confronto della pulizia delle toilettes tra scuole, uffici, stazioni petrolifere in relazione al numero di utilizzatori, ha mostrato che le scuole dovrebbero essere pulite due o anche tre volte al giorno. E come si fa se si punta al ribasso?". Insomma, al di là della retorica viene proprio da pensare che, su certi temi, tutto il mondo è un po' paese. Ha concluso la giornata il presidente Feni **Jodahl**.

## **II > Le raccomandazioni dell'High Level Group sui servizi alla nuova Commissione**

La relazione finale di Gruppo di Alto Livello sui servizi contiene importanti indicazioni strategiche fornite alla nuova Commissione europea, declinate in 7 punti con altrettanti tempi di realizzazione. Vediamoli in sintesi:

- **Strategia Europa 2020**: il settore dei servizi dovrà assumere un'importanza centrale nella revisione 2015 della strategia per l'Europa del prossimo decennio.
- **Cogliere le opportunità internazionali**: a tale proposito la Commissione dovrebbe supportare le aziende nell'approfondire delle opportunità di un mercato globalizzato (entro il 2015).
- **Completare il Mercato interno dei servizi**: a tale scopo è necessario ottimizzare e razionalizzare il quadro normativo e creare condizioni omogenee per il settore, in particolare per creare veri portali universali di business, creando le condizioni, per le imprese, di operare o creare business temporanei in un dato

mercato europeo (tra il 2015 e il 2018).

- **Concentrarsi sugli acquisti pubblici**: il public procurement dev'essere rinnovato in tutti gli stati membri, con attenzione agli impatti, ai costi lungo il ciclo di vita, all'innovazione, alla qualità e alla sostenibilità più che al massimo ribasso (2018-2020).
- **Creazione di infrastrutture tecnologiche per il futuro settore dei servizi**, che faciliti la circolazione delle informazioni grazie anche al web 4.0, creando i presupposti per la quarta rivoluzione industriale (da oggi al 2020, ma entro il 2018 la Commissione dovrà impegnarsi a promuovere l'utilizzo degli open data).
- **Sviluppo delle competenze e formazione degli operatori**: particolare attenzione si dovrà porre alla formazione degli operatori del settore, a partire dai percorsi scolastici (entro il 2018).
- **Prossimi interventi e implementazione**: è importante che la Commissione stabilisca fin da subito strette partnership

con gruppi industriali, piccola e media impresa, sindacato, ricerca accademica, singoli Stati membri. Il Gruppo di Alto Livello, infatti, comprende che la Commissione non può essere lasciata sola nel perseguimento di tutti questi importanti obiettivi.

La frammentazione, nel settore dei servizi, è una criticità che affligge sia la Commissione sia l'industria. La commissione dovrebbe trovare i meccanismi per creare maggiore coerenza per il settore dei servizi. Questi meccanismi potrebbero includere l'organizzazione e la struttura della Commissione —a partire da una sola Direzione Generale per il settore e la rappresentanza industriale, la creazione di una partnership europea inclusiva per il settore dei servizi, che copra l'intero ventaglio delle organizzazioni attive nella fornitura dei servizi alle imprese (entro il 2015).

## Ispezione e qualifica fornitori

La tendenza odierna delle organizzazioni al ricorso generalizzato a fornitori esterni per la gestione dei servizi cosiddetti **no core**, ha indotto all'adozione di idonei strumenti di controllo a garanzia del livello qualitativo dei servizi offerti.

Qualificare i fornitori di servizi diventa così una pratica comune e ricercata da tutte quelle organizzazioni che intendono intrattenere rapporti affidabili con i propri partner, in ottica di soddisfazione del cliente finale.

A queste organizzazioni, **Kiwa Cermet Italia** propone, con il coinvolgimento di importanti associazioni di categoria, lo svolgimento di attività ispettive mirate a valutare su basi oggettive le condizioni di erogazione dei servizi affidati all'esterno.

In particolare in ambito sanitario, **Kiwa Cermet Italia** promuove assieme ad **A.N.M.D.O.** - Associazione Nazionale dei Medici delle Direzioni Ospedaliere - l'**adozione di standard per le buone pratiche di sterilizzazione e standard per la pulizia e la sanificazione ambientale** prevedendo verifiche di parte terza.

### Kiwa Cermet Italia S.p.A.

Via Cadriano 23 • 40057 Cadriano di Granarolo (BO)

T. +39 051 4593111 • F. +39 051 763382

infobologna@kiwacermet.it

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

### I NOSTRI SERVIZI

Certificazione dei sistemi di gestione aziendale  
Qualità / Ambiente / Energia / Sicurezza

Certificazione delle professioni

Certificazione di prodotto

Certificazione dei servizi e ispezioni

Laboratorio di prova e taratura

Formazione



# il libro “la via della pulizia” per migliorare gli individui, le imprese e la società”

dalla redazione

**Il proprio cuore viene purificato. Si può purificare persino il cuore degli altri. L'ambiente circostante si anima e si rallegra. Si crea ordine sia nelle cose che nelle persone intorno a noi. Dopo la morte, si ha la certezza di un'altra vita in cielo. Ecco cosa succede grazie al pulito. Parola di Buddha. E di Kagiyama.**

## I 5 benefici del pulito

Va bene che la pulizia è importante, va bene il valore assoluto del pulito, va bene l'equazione pulizia = onestà, ma che addirittura il Buddha, quello storico (566-486 a.C.), si sia dato pensiero due millenni e mezzo fa di enumerare i meriti del pulito, questo ci sembra addirittura esagerato. Eppure è così, parola di **Hidesaburo Kagiyama**, che lo scorso 29 maggio ha presentato presso l'Università degli studi di Brescia il suo secondo libro tradotto in italiano: *Sojido, “La via della pulizia”* (Compagnia della Stampa, 2014), in un interessante dibattito dal titolo “Oggi cleaner, domani leader”, a cui han preso parte anche **Tamiharu Kamei**, presidente System Japan e allievo di Kagiyama, **Toni D'Andrea**, Ad di Afidamp Servizi e **Vittorio Mascherpa**, di Formazione Umana Globale. Cinque, secondo **Siddharta Gautama**, sono i meriti della pulizia, “laddove per meriti si intendono i benefici che riusciamo ad ottenere come risultato di una buona condotta”. Ci sembra, questo pensiero che chiude il capitolo 2 (Un cuore che si occupa alla perfezione della pulizia), la chiave di partenza per cercare di addentrarci di nuovo nell'universo Kagiyama. Vediamoli dunque uno a uno, questi pensieri del Buddha, con i commenti del maestro giapponese del “Toilet cleaning management”:

**Il proprio cuore viene purificato.**  
Non ho mai sentito che il cuore di qualcuno

si sia corrotto nel fare le pulizie. Anche le persone il cui cuore è considerevolmente corrotto e inquieto, facendo le pulizie diventano di carattere gentile e mite.

L'idea, tipica anche della filosofia antica occidentale (gli stoici dicevano qualcosa di simile), è quella che le abitudini esteriori e i comportamenti, poco a poco, siano in grado di cambiare anche il nostro carattere e il nostro approccio al mondo. Un caposaldo del pensiero di Kagiyama, che si applica senz'altro anche alla gestione aziendale: per migliorare individui, imprese e società la strada è quella di iniziare dai piccoli cambiamenti quotidiani. Piccoli risultati con grandi sforzi. E se all'inizio non tutti capiscono, col tempo si arriva a migliorare le organizzazioni, e non solo noi stessi.

## Si può purificare persino il cuore degli altri.

Non ci sono persone che si arrabbino nel vedere altri che fanno le pulizie. La quasi totalità delle persone, pur non arrivando ad attaccare bottone, riesce a fare un cenno di saluto. “Molti miei dipendenti –ricorda Kagiyama, che in 40 anni è riuscito a costruire un impero quasi dal nulla (è il proprietario della Yellow Hat, azienda di forniture per auto e moto con 500 filiali in tutta l'Asia, quotata in prima fascia alla Borsa di Tokyo) per il primo anno mi guardavano con stupore mentre io, che ero il loro capo, pulivo le toilette a mani nude. Alcuni mi disprezzavano, mi passavano sopra, orinavano accanto a me. Ma poi, piano piano, hanno iniziato a capire e, sempre col tempo, hanno iniziato a fare come me.

## L'ambiente circostante si anima e si rallegra.

Se si pulisce alla perfezione una strada completamente coperta dall'immondizia, quel luogo

comincia ad animarsi. Sembra quasi che anche gli edifici intorno nascano a vita nuova.

Senza scomodare la teoria (occidentalissima) della “finestra rotta”, Kagiyama, nel presentare il suo secondo libro, ha mostrato orgoglioso un'immagine che lo ritrae chino sotto il diluvio a pulire una grata sul ciglio della strada. Sul

lo sfondo, un autobus arancione che si avvicina. “Vedete quell'autobus?”, spiega. Io non conosco l'autista, non l'ho mai visto in vita mia. Eppure quando è passato accanto a me ha rallentato per non bagnarmi e mi ha fatto un cenno di saluto. Cerchiamo di capire: facendo le pulizie cosa succede? Il primo effetto è che rendo il mondo meno sporco, è chiaro. Ma il punto centrale è

che gli altri vedono che io mi sto impegnando per loro. E il solo rendersene conto, già di per sé, li rende migliori. Questo vale per strada e vale in azienda. E rende le aziende migliori anche se, come ha correttamente ammonito **D'Andrea** in chiusura dell'appuntamento bresciano, “bisogna distinguere il valore filosofico della pulizia, intesa come componente di una più ampia visione manageriale, con i contenuti tecnici di quel cleaning che noi, da sempre, ci adoperiamo per sviluppare e promuovere”.

## Si crea ordine sia nelle cose che nel cuore delle persone intorno a noi.

Il creare ordine per i giapponesi è poco meno che una “mania”. In senso buono, naturalmente. Insomma, dove sono nate le arti marziali, che insegnano addirittura di “picchiarsi ordinatamente”? Però il punto è un altro: il disordine, nelle aziende ma anche nelle nostre vite, significa il più delle volte confusione anche mentale, e improduttività. Ci sono ricerche che hanno stimato che prima di iniziare ogni lavoro si perdano almeno 10 o 15 minuti a cercare le cose (o i files sul pc) di cui abbia-



mo bisogno. Con grande spreco di energie e risorse, oltre che di tempo. Un concetto su cui Kagiya torna di frequente mostrando le immagini di aziende perfettamente linde e ordinate, dalle scrivanie ai magazzini, e anche nei reparti produttivi dove ti aspetteresti di trovare pavimenti sporchi, ingranaggi unti e scarti ovunque. “Se ci abituiamo a fare ordine fuori, inevitabilmente ci sarà più ordine anche dentro di noi, e in quello delle persone che ci stanno intorno”. Un altro concetto su cui il maestro giapponese torna spesso e volentieri è quello della necessità di pensare agli altri. “L'uomo che sa pensare agli altri, e sa mettere a loro disposizione le proprie qualità, smette di essere bambino, esce dall'egoismo e rende il mondo migliore”, ammonisce Kagiya parlando di un libro che individua nella pulizia una strada, una filosofia non più solo aziendale (come in Toilet cleaning management), ma di vita in senso lato. Il quinto beneficio del soji (pulizia) è decisamente più mistico:

***Dopo la morte, si ha la certezza di un'altra vita in cielo.***

Su questo, neppure Kagiya si esprime: “Riguardo a questo quinto punto – ammette – non

c'è nulla che io possa dire poiché neanche io, in verità, ho già fatto quest'esperienza. Posso però confermare che, fino al quarto punto, è esattamente come ha detto il Buddha”.

**Ma ci sono anche le “5 S...”**

Magia del numero 5: cinque benefici del pulito, cinque vantaggi che ci sembra facciano un po' il paio con le famose “5 S” conosciute in tutto il mondo. “Ma è stato davvero compreso il loro reale significato?”. Proviamo ora a ripassare da capo l'argomento delle “5 S”, un esercizio che è molto utile a tutti quelli che gestiscono le aziende. Si parte dal **Seiri** (separazione): in questo caso ci si riferisce alla necessità di separare le cose che servono da quelle che non servono, che andranno buttate. Morale: le cose inutili vanno buttate e quelle utili vanno impiegate nel miglior modo possibile.

Viene poi il **Seiton** (sistemazione): bisogna mettere chiunque in condizione di trovare le cose necessarie, in qualsiasi momento, e fare in modo che esse siano sempre utilizzabili. A tale scopo, bisogna definire e indicare con esattezza, usando le didascalie, la loro ubicazione. Se si svolgono alla perfezione le attività di sepa-

razione e sistemazione cominceranno ad aumentare sia il rendimento che l'efficienza sul lavoro. Passiamo al **Seiso**: pulizia, nel senso di “passare all'azione”. Pulizia significa pratica. Si tratta di utilizzare direttamente le proprie mani e i propri piedi, e il corpo tutto. Se si pratica alla perfezione la pulizia, comincerà ad aumentare la qualità del proprio lavoro. **Seiketsu** significa “strutturazione”: occorre mantenere nel tempo la situazione per la quale separazione, sistemazione e pulizia sono fatte come si deve. Inoltre è necessario creare un sistema che non causi sporcizia e non porti al disordine. Se si mette in atto una buona strutturazione e standardizzazione, si acquisirà la capacità di elaborare idee geniali e di attuare migliorie. Infine ci vuole **Shitsuke** (disciplina): non si tratta di svolgere le attività di sistemazione, separazione, pulizia e strutturazione perché ci sono delle direttive o degli ordini, o ancora perché sono dettate da regole o obblighi esterni, ma bisogna assimilarle come se fossero abitudini. Se la disciplina attecchisce veramente sul posto di lavoro, di sicuro lo spirito aziendale migliorerà.

*Onegai shimasu*, sensei Kagiya.

**MAER**  
Design and Technology

**Qualità è affidabilità**

**MAER IDROPULTRICI è un'azienda costruttrice di idropultrici professionali. L'esperienza, maturata in oltre trent'anni di attività, ha concepito una gamma completa di idropultrici ad acqua calda e ad acqua fredda combinando una tecnologia impeccabile ad un design moderno e dalle linee piacevoli.**

**Maer Idropultrici**  
**Di Botti Matteo & C. S.n.c.**  
Via Torre 65/2  
24050 Torre Pallavicina (BG)  
Tel. 0039 0363 996579 - 996201  
Fax 0039 0363 996688

**Email** [maer@maeridropultrici.com](mailto:maer@maeridropultrici.com) - **Website** [www.maeridropultrici.com](http://www.maeridropultrici.com)  
**Skype** Maer Idropultrici - **PEC** [maeridropultrici@ticertifica.it](mailto:maeridropultrici@ticertifica.it)

Ci sono settori in cui l'innovazione non è un concetto astratto. La pulizia, senz'altro, è uno di questi: una sfida quotidiana contro un nemico, lo sporco, che più concreto non si può. Una guerra fatta di soldati - gli operatori -, sottufficiali e ufficiali - capisquadra e capicantiere -, generali - gli imprenditori -, alle cui spalle agisce un'intera filiera: fornitori, fabbricanti, progettisti. E poi ci sono i grandi condottieri, quelli che in una mossa ti risolvono la battaglia, quelli che sanno alzare l'asticella e dopo di loro niente è più come prima. L'innovazione, a queste latitudini, ha nomi e volti, perché si basa su idee messe in pratica da persone che hanno avuto la volontà, l'audacia, la passione e, perché no, anche quel pizzico di fortuna indispensabile per dare corpo e forma alle proprie intuizioni. La storia del cleaning, lo si è detto più volte, è una vicenda particolare perché fatta di pionieri capaci di spostare il limite sempre un po' più in là. E anche laddove non siamo di fronte a svolte epocali, molti sono gli uomini capaci, con la loro determinazione e la forza delle loro idee (sogni, a volte), di regalare a questo mondo oscuro e affascinante qualcosa di nuovo. A loro è dedicata la nuova serie "Profili", che prosegue in questo numero con la testimonianza della famiglia Ruffo.

30  
GSA  
AGOSTO  
2014

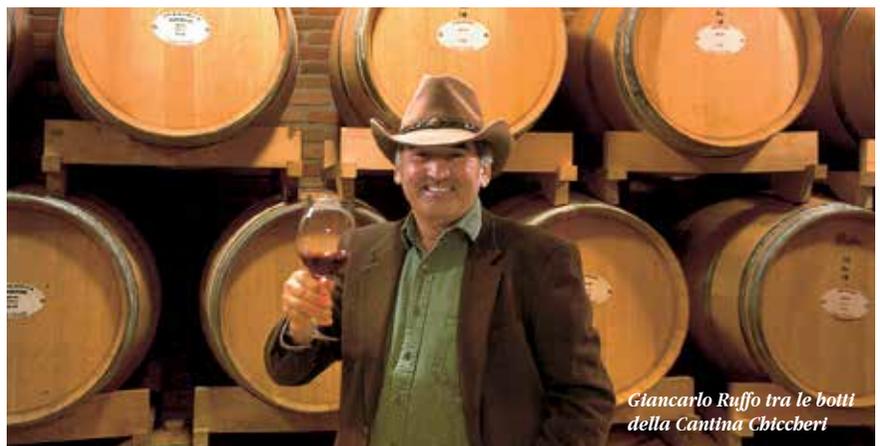


Giancarlo, Gianpaolo e Massimiliano Ruffo

## “coi campi si campa”, tra vini e lavasciuga

di Simone Finotti

In casa Ruffo si discute di tutto: dal vino alle scelte aziendali, dalle fiere al calcio. Ma alla fine si trova sempre un accordo, e le diversità diventano occasione di arricchimento. Così funziona il dialogo tra le generazioni.



Giancarlo Ruffo tra le botti della Cantina Chiccheri

“Vengo da generazioni di contadini, e fino a 17 anni ho dormito accanto a mio nonno in uno stanzone gelido, che d'inverno si riempiva di ghiaccioli sopra le finestre. Era un grand'uomo, ricordo quando guardando le colline di Soave mi consigliò di comprare campi da grande perché, diceva, *coi campi se campa*”

### Il buon vino, che passione!

“E così, col tempo, iniziai a comperare i terreni in cui ora produciamo i nostri vini, a marchio Tenuta Chiccheri: Valpolicella, Valpolicella Superiore, Amarone, Ripasso, Pinot nero, rosé, Chardonnay...”. No, non avete sbagliato rivista, non state leggendo Bibenda, anche se il vino Tenuta Chiccheri non è certo frutto di improvvisazione (un giro su [www.tenutachiccheri.it](http://www.tenutachiccheri.it) vi toglierà ogni dubbio): chi parla è **Giancarlo Ruffo**, 74 anni, ben noto fondatore di Comac e capostipite di una delle famiglie storiche del cleaning italiano.

### Ma anche le buone aziende...

Il vino, da sempre, è la sua seconda passione, a profonda testimonianza di un legame stret-

tissimo con la terra, quella campagna veronese nel bel mezzo della quale, ora, sorgono due degli stabilimenti più all'avanguardia del settore: quello di Comac, tre piani di modernità che Giancarlo guida con l'acume e il dinamismo di sempre, e quello -circondato da un prato verdissimo con tanto di laghetti artificiali- di Fimap, creatura di **Massimiliano Ruffo**, 44 anni, che si è imposta, negli anni, come caposaldo dell'innovazione. A pochi chilometri di distanza sorge la Tmb, azienda di aspiratori del gruppo, al cui vertice siede il primogenito **Gianpaolo Ruffo**, 49 anni, ex presidente Afidamp.

### Tre attorno a un tavolo

In pochissimi hanno il privilegio di incontrarli tutti e tre intorno a un tavolo, e noi siamo tra questi. Diciamolo subito: la famiglia Ruffo problemi di cambio generazionale non ne ha e non ne avrà, si vede a colpo d'occhio: è un continuo scambio di opinioni, anche acceso, ma senza che venga mai meno il rispetto reciproco e la capacità di imparare dalle differenze, vivendole come una ricchezza e mai come

un ostacolo. E' una sorta di democrazia basata su un dialogo continuo, e -si badi- sulla chiara e quasi illuministica spartizione di ruoli e funzioni, dove Giancarlo sembra il più propenso al rischio, Massimiliano lo segue a ruota e Giampaolo si mostra più riflessivo. Si discute di tutto: visione imprenditoriale, acquisizioni, futuro delle fiere e del settore.

### **Chievo, Hellas o Milan?**

Discutono addirittura di calcio, sempre a sfondo gialloblù: il padre ultimamente apprezza il fenomeno Chievo, perché "con quello che gli altri pagano per un giocatore si fanno tutta la squadra", mentre Giampaolo, supertifoso dell'altra Verona (l'Hellas, si intende, di cui fu centravanti nelle giovanili), ironizza su partite poco limpide e Massimiliano, che di calcio se ne intende anche lui non poco (giocò nei ragazzi del Milan fino agli anni Novanta), si professa amante del bel gioco e ammette: "Quelli a Milano furono anni di spensieratezza, ma poi smisi di giocare per scelta, quando vidi alcune storture persi il romanticismo e si infranse l'ideale di sport che avevo".

### **Addio Milan, arriva Fimap**

A carriera calcistica avviata Massimiliano, ad un certo punto appese anche lui le scarpe al chiodo e dimenticò la Milano rossonera per tornare all'ombra dell'Arena, dove Giampaolo lavorava col padre già da 5 o 6 anni: "Fortunatamente avevo un'alternativa e la colsi. Andai un annetto in Inghilterra e quando tornai mi misi alla guida di Fimap, azienda del gruppo appena nata. All'inizio, primi anni Novanta, eravamo in tre e facevamo tutto noi. Partivo in macchina con giacca e cravatta e andavo a vendere poi tornavo, mettevo la tuta da lavoro e andavo in produzione. Oggi Fimap è quello che è anche grazie a questi esordi, perché fin da subito capimmo che le cose non piovono dal cielo, ma si costruiscono passo dopo passo". Ultima frontiera, la spettacolare presenza all'edizione 2014 di Issa InterClean, dove un misterioso "cubo" posto nel mezzo dello stand ha tenuto ben nascoste le ultimissime novità di prodotto, destando una notevole curiosità. "E' stata un'idea mia, ma non la vedo così sconvolgente", minimizza Massimiliano, ben sapendo, però, di aver dato una scossa ad un mercato che di vere innovazio-

ni, checché se ne dica, non ne vede tantissime. "Ma non finisce qui: per l'autunno sono previste altre novità, abbiamo pianificato innovazioni da qui al 2018".

### **Le spazzatrici, che novità (negli anni sessanta)!**

E riparte il treno dei ricordi. Stavolta andiamo all'inizio inizio: "Da giovane scoprii un profondo interesse per la meccanica e ad un certo punto mi misi a riparare macchine agricole acquisendo pian piano una certa esperienza nel settore. Fu così che, grazie ad un annuncio su un giornale, iniziai a lavorare come dimostratore per la Hako, e durante un viaggio in Germania mi capitò di vedere tre spazzatrici. Non avevo mai visto macchine così. Chiesi notizie e mi risposero, con un po' di sufficienza, che quelle erano macchine per paesi evoluti, in Italia non avrebbero avuto mercato. Risultato: dopo un mese le avevo vendute tutte. Anzi, iniziarono a chiedermi anche le lavasciuga e io, dopo aver cercato senza successo un'azienda di cui diventare rivenditore, decisi di farmele io. Conoscevo un carpentiere qui vicino e nacquero i primi prototipi: erano macchine rudimentali, ma intanto era nata la Comac!".

### **Una... dimostrazione nel deserto**

Chi non ricorda la Lavait 400, la prima storica lavasciuga Comac, squadrata e (diciamolo) un po' sgraziata, ma ormai riconosciuta come una pietra miliare del cleaning italiano? Era l'antenata della L16, che sarebbe stata il grande trampolino di lancio dell'azienda. La sede del piccolo capannone dove si realizzavano artigianalmente i primi modelli era a San Giovanni Lupatoto, in Via Garofoli. Dobbiamo immaginare lo scenario: il settore, all'inizio degli anni '70, era agli albori e praticamente non esistevano produttori italiani in grado di progettare e fabbricare da soli lavasciuga professionali. Giancarlo ricorda addirittura il primo ordine dall'estero: "Esportammo tantissime macchine per un miliardario in Arabia Saudita. Ricordo ancora che andammo a fare la dimostrazione in una villa da favola in pieno deserto: uno scenario da sogno, con guardiani, finiture extralusso, addirittura una voliera d'oro. Ci comprarono una grossa fornitura, poi non se ne seppe più nulla".



*Fiera InterClean di Amsterdam 1981*

**31**  
**GSA**  
AGOSTO  
2014

*Giancarlo Ruffo in una dimostrazione delle C40 - C50, 1991*

*Fiera Campionaria di Milano 1978*





La sede Fimap e a destra la sede Comac

32  
GSA  
AGOSTO  
2014

### Fin da bambini, con Comac nel cuore

Intanto però l'azienda cresceva a vista d'occhio, così come i figli Giampaolo e Massimiliano. Che effetto fa avere un padre così? Come avete vissuto il passaggio generazionale? I due rispondono all'unisono: "Non ci siamo mai posti il problema. Per noi è sempre stato naturale seguire le orme del papà e vivere l'azienda, percepirne lo sviluppo giorno dopo giorno già da bambini. Giampaolo ricorda con un po' di nostalgia come durante le olimpiadi di Montréal, luglio-agosto 1976, passava già l'estate in azienda e tornava a casa di corsa per vedere i giochi. E Massimiliano: "Da bambino passavo le estati aiutando in azienda: a tre anni ruppi la mia prima lavasciuga contro il muro. Era una L32!".

### Sotto il segno della L

La sigla L, in quegli anni, era il marchio distintivo della Comac, che nel 1980, con la macchina L16, impone la propria leadership sia in Italia che all'estero; versatilità, efficienza,

La sede TMB



robustezza, facilità d'uso e silenziosità sono le qualità vincenti di questo indimenticabile modello. Negli anni successivi viene completata la gamma di lavasciuga pavimenti con una larghezza di lavoro che varia da 40 a 110 cm. Nel 1984 Comac si sviluppa rapidamente e acquista la sua prima sede in Via Ca' Nova Zampieri, sempre a San Giovanni Lupatoto, dove progetta, produce e commercializza tutta la gamma di prodotti. L'anno dopo Comac diventa una società per azioni.

### Scalata al vertice

Vengono progettate nuove macchine, continuando a perfezionare le precedenti, costruite in acciaio inossidabile, di varia grandezza, alimentate a cavo e a batteria, creando così una linea completa. L'azienda è ormai al vertice nel mercato nazionale ed europeo e si sviluppa in modo costante. Il resto è storia nota.

### I valori dello stile Ruffo

La crescita dell'azienda è soprattutto il risultato di una gestione basata sugli stessi valori solidi che tengono salda e unita la famiglia, che Giancarlo ha trasmesso ai figli e che questi ultimi passeranno in modo naturale, alla generazione successiva. Giampaolo e Massimiliano hanno due figli ciascuno: due femmine di 9 e 13 anni Giampaolo, ed un maschio di 11 e una femmina di 8 anni Massimiliano. Anche loro saranno instradati ai punti cardine dello stile "affordable", che contraddistingue lo spirito della famiglia Ruffo. E' Massimiliano a spiegarlo bene: "I nostri valori sono quelli tipici di una famiglia che cresce contando e puntando su stessa, con una visione

proiettata al futuro da una parte e coscienziosa dall'altra: il primo guadagno è il risparmio, pensa in grande e lavora con i piccoli, rispetta i tuoi impegni prima di rivendicare i diritti, condividi la felicità, le idee, i profitti, salvaguarda il tuo tempo, snellisci la burocrazia e rendi facile il tuo lavoro, comunica velocemente, spesso e a tutti, ricicla ciò che non usi, guarda in faccia i tuoi collaboratori, non sprecare oggi ciò che potrebbe essere utile a tuo nipote... Abbiamo fatto tanta formazione sui passaggi generazionali, ma credo che il primo grande obiettivo sia trasmettere ai figli questi valori". Una parola sul rapporto coi collaboratori la spenda Giampaolo: "Ormai, negli anni, coi nostri rivenditori si è creato un rapporto di amicizia, da pacca sulla spalla. E' gente con cui condividiamo valori e obiettivi, in un mercato che si sta facendo sempre più difficile".

### Cos'è cambiato da allora

Giancarlo ammette: "Oggi vendere è in un certo senso più semplice, perché allora dovevi creare un'esigenza che non c'era. Però il mercato, nel suo insieme, è più complesso: un tempo ci conoscevamo tutti, oggi non puoi sapere cosa accadrà domani, chi dovrai affrontare in un mercato sempre più ampio". Intanto Fimap continua a subire, come si dice, innumerevoli tentativi d'imitazione: "Ad Amsterdam era scandaloso —dice Massimiliano—. C'erano almeno 40 aziende che avevano copie di nostri prodotti, e anche fare brevetti non conta nulla perché basta cambiare piccoli dettagli, poi le leggi dei vari stati sono diverse e in contenziosi rischiano di durare



*Gianpaolo e  
Massimiliano Ruffo*

una vita. E' il segno di una politica che non è preparata ai grandi cambiamenti". Ciononostante, naturalmente, la strada dell'innovazione resta sempre aperta.

Ma l'innovazione passa attraverso diverse strade, non è solo al servizio della "tecnica" ma anche dell'ambiente. Fimap, sta investendo molto sulla ricerca di soluzioni a basso impatto ambientale, rendendo i suoi prodotti sostenibili e documentando tali risultati con diverse certificazioni internazionali. Parliamo dell'efficienza dei consumi di risorse, che è stata certificata dal TÜV Italia, e che ha permesso alle lavasciuga Fimap di rientrare nella Water Technology List inglese; del contributo al mantenimento sostenibile degli edifici certificati LEED: EB&OM, al recente inserimento nel catalogo Acquisti Verdi, e conformità ai Cam, Criteri Ambientali Minimi per gli appalti. Per non parlare delle già consolidate certificazioni ISO per la qualità e l'ambiente che hanno portato al premio Top Performance 2010 per aver dimostrato il miglior livello di conformità alle norme di riferimento in termini di prestazioni qualitative, oltre alla menzione speciale per essere stata tra le prime organizzazioni ad ottenere la certificazione dei sistemi qualità ISO 9001, ambiente ISO 14001, sicurezza OHSAS 18001.

Ma Fimap ancora non si ferma: anche nel design si è mostrata innovativa, portando a casa il premio Red Dot Award: Product Design 2013 per la rivoluzionaria lavasciuga pavimenti Mxr.

### **Le persone giuste**

"La cosa importante —interviene Giancarlo— è scegliere sempre le persone giuste e non avere la presunzione di non sbagliare mai.

Cosa che ho visto, a volte, nei tedeschi. La prima lavasciuga che abbiamo dato in mano alle imprese ci sembrava perfetta, eppure ci tornò indietro con 60 punti da modificare. Per avere successo bisogna fare le cose che si è in grado di fare, farle bene e farle che piacciono". Una visione del mercato apparentemente semplice, che però nasconde una vita di esperienza. Forse però, con la crisi che c'è, le cose non sono più semplici come prima...

### **La crisi? E' drammatica, ma la psiche ci mette del suo**

Anche sulla crisi i Ruffo hanno visioni contrapposte. Per Gianpaolo "è drammatica, vedo tante aziende che vanno male, che faticano", mentre Massimiliano è più ottimista, e pur non negando il momento di estrema difficoltà crede che l'effetto psicologico conti più delle circostanze oggettive. "La crisi è prima di tutto nella testa della gente". Ma... qual è il segreto per andare d'accordo? I tre non hanno dubbi: "Prima di tutto dividersi i compiti. Noi abbiamo fatto così e quando ci riuniamo operiamo in sinergia, e anche le divergenze diventano un'occasione di arricchimento. Certo, quando poi per 40 anni vivi in un ambiente come il nostro certe scelte, certi stimoli, certe idee vengono più naturali che altrove".

### **Le famiglie che fanno grande il made in Italy**

Quando leggi che il mercato italiano delle macchine per il cleaning è sul podio del mondo, ti rendi conto che è anche grazie ad aziende come queste. Ma quando avete capito che la vostra azienda contava? Ri-

sponde Gianpaolo, che non ha dubbi: "Me ne sono reso conto tanti anni fa ad Amsterdam, quando ho iniziato a vedere che le nostre macchine destavano grande interesse da parte del mondo che contava nel settore".

Gianpaolo, è stato in passato presidente Afidamp, oggi è nel direttivo e commenta "Uno dei momenti di più grande gioia, professionalmente parlando, è stato quando fui eletto presidente perché, capii di appartenere ad una grande azienda, ad un gruppo forte".

### **Una famiglia sempre in movimento**

Un altro grande "segreto" di famiglia è il dinamismo. Senza retorica, i Ruffo sono gente che ama muoversi, nello sport come nella vita e, naturalmente, nell'imprenditoria. Gianpaolo gioca a golf, con un onorevole 6 di handicap ("Ma ormai non miglio più, a meno di non giocare tre volte a settimana"), va in bici (ma quando dice questo gli altri due lo guardano con sospetto...), scia. Lo sci è una delle tante passioni di Massimiliano, che dice: "Anch'io vado in bici e scio, oltre ad avere il pallino delle Harley. In generale cerco di essere sempre in movimento. Mi alzo alle 6 tutti i giorni e cerco di tenermi sempre in moto, perché il movimento è vita, crea nuove situazioni e opportunità. Ma chi è più simile a papà Giancarlo? Qui nessuno ha dubbi: "Massimiliano, sia fisicamente, sia nel carattere. Ma il bello è che ognuno ha la sua personalità, e ciascuno può esprimerla nel modo migliore". Il successo di Comac, Fimap e Tmb lo testimonia più di ogni altra cosa.

# avcp soppressa, tutti i poteri all'autorità nazionale anticorruzione

di Antonio Bagnati

Soppressa l'AVCP, tutti i poteri all'ANAC, l'Autorità Nazionale Anticorruzione, che viene così potenziata. Lo dispone il decreto 90/2014, entrato in vigore il 25 giugno. Entro il 31 dicembre 2014 un piano presentato da Raffaele Cantone definirà meglio funzioni e competenze. Chiarite intanto le modalità transitorie di comunicazione.

ni relative all'attività consultiva e di precontenzioso). Questa ipotesi, poi, è successivamente rientrata verso fine mese, e precisamente il 24 giugno, quando si è optato per un trasferimento integrale di tutte le funzioni Avcp all'Anac. Questa la soluzione sancita dall'articolo 19 del decreto 90/2014, uscito proprio quel giorno in Gazzetta Ufficiale dopo un rimpallo di quasi due settimane dei decreti-legge Pubblica Amministrazione e Competitività (all'inizio riuniti in un unico testo, poi scorporati) tra Consiglio dei Ministri, ministeri e Ragioneria dello Stato, e quindi in vigore, come dicevamo, dal 25.

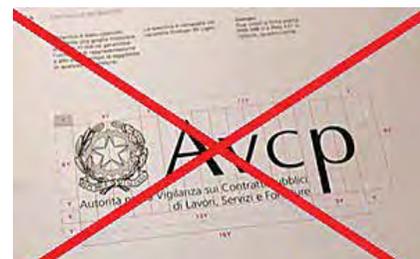
## L'articolo 19 del Decreto 90/14 sopprime l'Avcp.

L'art. 19, suddiviso in 16 commi, dopo aver sancito la soppressione dell'Avcp e il trasferimento delle sue funzioni all'Anac, opportunamente "ridisegnata" per lo scopo, stabilisce un iter per la riorganizzazione delle strutture che in Italia vigilano sulla correttezza degli appalti pubblici. Vediamolo meglio.

Articolo 19 - *Soppressione dell'Autorità per la vigilanza sui contratti pubblici di lavori, servizi e forniture e definizione delle funzioni dell'Autorità nazionale anticorruzione.*

I primi due commi stabiliscono la soppressione dell'Avcp e il trasferimento delle sue competenze all'Anac:

1. *L'Autorità di vigilanza sui contratti pubblici di lavori, servizi e forniture, di*



*cui all'articolo 6 del decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163 e successive modificazioni, e' soppressa ed i relativi organi decadono a decorrere dalla data di entrata in vigore del presente decreto.*

2. *I compiti e le funzioni svolti dall'Autorità di vigilanza sui contratti pubblici di lavori, servizi e forniture sono trasferiti all'Autorità nazionale anticorruzione e per la valutazione e la trasparenza (ANAC), di cui all'articolo 13 del decreto legislativo 27 ottobre 2009, n. 150, che e' ridenominata Autorità nazionale anticorruzione.*

## Un piano più definito entro fine anno

Il comma 3 prevede che, entro fine anno, il presidente dell'Anac presenti al presidente del Consiglio un piano per il riordino dell'Autorità stessa.

3. *Il Presidente dell'Autorità nazionale anticorruzione, entro il 31 dicembre 2014, presenta al Presidente del Consiglio dei ministri un piano per il riordino dell'Autorità stessa, che contempla:*

- a) *il trasferimento definitivo delle risorse umane, finanziarie e strumentali, necessarie per lo svolgimento delle funzioni di cui al comma 2;*
- b) *la riduzione non inferiore al venti per cento del trattamento economico accessorio del personale dipendente, inclusi i dirigenti;*
- c) *la riduzione delle spese di funziona-*



## A.N.A.C.

Autorità Nazionale AntiCorruzione e per la valutazione  
e la trasparenza delle amministrazioni pubbliche

mento non inferiore al venti per cento. Tale piano dovrà essere approvato dal Consiglio dei Ministri.

4. Il piano di cui al comma 3 acquisita efficacia a seguito dell'approvazione con decreto del Presidente del Consiglio dei ministri.

### **I commi 5 e 6**

Il comma 5 amplia i compiti dell'Autorità e ne precisa le funzioni di contrasto alla corruzione.

5. In aggiunta ai compiti di cui al comma 2, l'Autorità nazionale anticorruzione:

a) riceve notizie e segnalazioni di illeciti, anche nelle forme di cui all'Art. 54-bis del decreto legislativo 30 marzo 2001, n. 165;

b) salvo che il fatto costituisca reato, applica, nel rispetto delle norme previste dalla legge 24 novembre 1981, n. 689, una sanzione amministrativa non inferiore nel minimo a euro 1.000 e non superiore nel massimo a euro 10.000, nel caso in cui il soggetto obbligato ometta l'adozione dei piani triennali di prevenzione della corruzione, dei programmi triennali di trasparenza o dei codici di comportamento.

6. Le somme versate a titolo di pagamento delle sanzioni amministrative di cui al comma 5 lett. b), restano nella disponibilità dell'Autorità nazionale anticorruzione e sono utilizzabili per le proprie attività istituzionali.

### **Gli altri commi**

I commi successivi, poi, riguardano l'Expo e altri passaggi da attuare in vista di un più completo riordino delle strutture di controllo degli appalti.

A tale proposito si ricorda il comma 9, che attribuisce importanti funzioni al Dipartimento della funzione pubblica della Presidenza del Consiglio: "Al fine di concentrare l'attività dell'Autorità nazionale anticorruzione sui compiti di trasparenza e di prevenzione della corruzione nelle pubbliche amministrazioni, le funzioni della predetta Autorità in materia di misurazione e valutazione



**Raffaele Cantone,**  
presidente Anac

della performance [...] sono trasferite al Dipartimento della funzione pubblica della Presidenza del Consiglio dei ministri, a decorrere dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto. Entro 180 giorni si attende, a questo scopo, un regolamento che si occupi di misurazione e valutazione della performance, sulla base delle seguenti norme generali regolatrici della materia, semplificazione degli adempimenti a carico delle amministrazioni pubbliche, progressiva integrazione del ciclo della performance con la programmazione finanziaria, raccordo con il sistema dei controlli interni, validazione esterna dei sistemi e risultati, conseguente revisione della disciplina degli organismi indipendenti di valutazione.

### **Inizia una fase transitoria, restano problemi aperti**

Come si vede, dunque, l'iter tracciato dal Decreto, di cui si attende la conversione entro 60 giorni dall'entrata in vigore (dunque entro il 25 agosto) è lungo e non semplice. Se l'Avcp appare soppressa e dunque scompare con effetto immediato, resta comunque da stabilire, entro il 31 dicembre 2014, un piano più definito per il riordino della nuova Anac. Per intanto si prevede una fase transitoria in cui di fatto le due strutture, la nuova Anac e la soppressa Avcp, continueran-

no a svolgere attività parallele ma separate sotto un unico "cappello". Fino, almeno, a fine anno, quando si saprà qualcosa in più. Nessun riferimento esplicito, poi, viene fatto sulla questione dei prezzi di riferimento per gli acquisti pubblici, che come si ricorderà si attendevano per l'autunno proprio dall'Avcp; e nemmeno che fine farà la prassi, recentemente inaugurata dall'Avcp, dell'emanazione dei disciplinari di gara-tipo (i cosiddetti bandi-tipo), che pur non senza limiti rappresentano comunque un'importante bussola per pubbliche e amministrazioni e imprese. Un altro importante tassello riguarda l'approvvigionamento: come è noto, l'Avcp fruiva di un'apposita tassa sulle gare (circa 50 milioni di euro l'anno) a carico di imprese e stazioni appaltanti. Non è ancora definito se e come sarà pagata in futuro. Tra i problemi aperti, infine, resta anche quello del sistema Avcpass, la modalità informatica per la verifica dei requisiti dei partecipanti alle gare, che era gestito appunto dalla soppressa Avcp.

### **Le modalità transitorie di comunicazione e la delibera 102/14 di Cantone**

Intanto l'Avcp ha emanato, all'indomani dell'entrata in vigore del Decreto 90/14, un avviso riguardante le modalità transitorie di comunicazione.

*Le comunicazioni in materia di vigi-*

lanza sui contratti pubblici e in genere relative alle attività svolte dalla soppressa AVCP – vi si legge - devono continuare ad essere inviate agli uffici e ai recapiti indicati sul sito della soppressa AVCP. Le comunicazioni in materia di anticorruzione e trasparenza, così co-

me integrate dal decreto legge 24 giugno 2014, n. 90 e le richieste di parere sulla costituzione degli Organismi Indipendenti di Valutazione devono continuare ad essere inviate seguendo le indicazioni dei comunicati pubblicati sul sito dell'A.N.AC. ai seguenti link: [modalità](#)

[operative e nomina OIV](#)".

Inoltre, con delibera n. 102/2014, firmata dal presidente dell'Anac Raffaele Cantone, si dispone che: "fino all'adozione di specifici atti di organizzazione da parte dell'Autorità nella sua composizione collegiale, le attività dell'A.N.A.C. connesse ai compiti e alle funzioni trasferite a seguito della soppressione dell'AVCP, sono svolte in modo separato rispetto alle attività dell'A.N.AC. in materia di anticorruzione e trasparenza così come integrate dal decreto legge 24 giugno 2014, n. 90".

"In particolare:

- la gestione contabile, con riferimento alle attività connesse alle funzioni trasferite a seguito della soppressione dell'AVCP avviene separatamente rispetto alle attività connesse alle funzioni attribuite in materia di anticorruzione e trasparenza, mediante l'utilizzo dei due distinti documenti di bilancio approvati per l'anno 2014. Conseguentemente saranno mantenuti due diversi conti correnti bancari, entrambi intestati all'A.N.AC.;
- gli uffici dell'A.N.AC., preposti allo svolgimento delle attività in materia di anticorruzione e trasparenza e quelli preposti allo svolgimento delle attività connesse alle funzioni trasferite a seguito della soppressione dell'AVCP, rimangono nelle attuali rispettive sedi;
- la comunicazione via web avviene, fino alla progettazione del nuovo sito dell'Autorità, mediante il sito dell'A.N.AC. e il sito della soppressa AVCP;

• le comunicazioni relative alle materie trattate dalla soppressa AVCP continuano ad essere inviate agli uffici e ai recapiti indicati sul sito della soppressa AVCP. Le stesse verranno assunte al relativo protocollo che rimarrà operativo e separato rispetto al protocollo utilizzato per le comunicazioni in materia di anticorruzione e trasparenza.

Si precisa inoltre che le funzioni di Segretario generale sono svolte dalla dottoressa **Antonella Bianconi**, attuale segretario generale dell'Anac.

# ASSIMO®

Noleggino, assistenza e vendita macchine per la pulizia

NOLEGGIO... da 1 giorno a 3 anni

**Tel. 059 7405260**



Motoscope e lavasciuga

Trasporto in cantiere

Assistenza o sostituzione  
in caso di fermo macchina

Istruzione agli operatori

Vendita detergenti e materiali di consumo

Assicurazione

Centro assistenza



## ASSIMO

Via Romano, 4 - 41043 Casinalbo (MO)  
Tel. 059 7405260 - Fax 059 7405261

[www.assmo.it](http://www.assmo.it) - [informazioni@assmo.it](mailto:informazioni@assmo.it)

**MD-MONODOSE**  
è vincitore del premio **CONAI**  
per la sostenibilità  
degli imballaggi

**25°**  
1987-2012

**INTERCHEM**  
ITALIA



**LA SCELTA  
DIVERSA**

INTERCHEM ITALIA srl  
Via Spagna, 8  
35010 Vigonza (PD)  
Tel. 049 8932391  
Fax 049 8932300  
info@interchemitalia.it  
www.interchemitalia.it



*guarda il video su  
[www.interchemitalia.it](http://www.interchemitalia.it)*

**MD-MONODOSI**

Prodotti monodose in caps idrosolubili e flaconcini ricarica da 40 ml



Management System  
ISO 9001:2008  
ISO 14001:2004



www.tuv.com  
ID: 9105043388

**Soluzioni per un pulito a minore impatto ambientale**

# cambi d'appalto: l'aspi non si paga, ma solo fino al 2015... almeno per ora

di Umberto Marchi

ASPI per i cambi d'appalto, fino al 2015 non si paga. E poi? Facciamo il punto sulla nuova tassa sui licenziamenti prevista dalla Legge Fornero. Anip-Fise, l'associazione delle imprese di pulizia di Confindustria, ha sollevato il problema al Ministero del Lavoro, che si è dimostrato sensibile.

Il problema è semplice: devono le imprese pagare l'Aspi in caso di cambio d'appalto? Per capire meglio la questione partiamo facendo un passo indietro per spiegare in sintesi cos'è l'Aspi: in vigore dal 1° gennaio 2013, l'Aspi (acronimo che sta per Assicurazione Sociale per l'Impiego) è una "tassa di licenziamento" istituita dall'art.2 della legge 28 giugno 2012, n. 92 (Legge Fornero) che il datore deve pagare, dallo scorso anno, quando licenzia un dipendente. Il contributo Aspi è **obbligatorio** in tutti i casi di interruzione di un rapporto di lavoro a tempo indeterminato, compresi gli apprendisti (incluso il recesso esercitato dal datore di lavoro al termine del

periodo di formazione); risoluzioni consensuali conciliate presso la DTL nell'ambito della procedura prevista dall'art. 7 L. n. 604/66 riservata alle imprese che occupano mediamente più di 15 dipendenti; risoluzioni consensuali conseguenti a trasferimento del lavoratore ad altra sede distante più di 50 km e/o raggiungibile in più di 80 minuti; dimissioni per giusta causa; dimissioni intervenute durante il periodo tutelato della maternità (da 300 giorni prima della data presunta del parto e fino al compimento di un anno di età del bambino). Sono invece **esclusi** dal pagamento dell'Aspi i casi di:

- dimissione del lavoratore (per ipotesi diverse da quelle precedentemente ricordate);
- risoluzione consensuale del rapporto di lavoro (per ipotesi diverse da quelle di cui al punto precedente);
- decesso del lavoratore;
- fino al 31/12/2016 per le procedure di messa in mobilità avviate sia sensi dell'art. 4 (dopo un periodo di cassa integrazione straordinaria), sia ai sensi dell'art. 24 (licenziamento di almeno 5 lavoratori nell'arco di 120 giorni) dalle imprese rientranti nel campo di applica-

zione della mobilità (soggette al contributo dell'indennità di mobilità);

- fino al 2015 per i licenziamenti effettuati in conseguenza di cambi di appalto ai quali siano succedute assunzioni presso altri datori di lavoro.

Tra gli aspetti che maggiormente interessano le imprese di pulizia/servizi integrati/multiservizi c'è proprio quest'ultimo relativo al cambio d'appalto, circostanza di regola nel settore. A tale proposito è chiarissima la **circolare INPS 140 del 14 dicembre 2012**: al punto 5 dice espressamente che "il contributo non è dovuto, per il periodo 2013-2015, in caso di licenziamenti effettuati in conseguenza di cambi d'appalto, ai quali siano succedute assunzioni presso altri datori di lavoro, in applicazione di clausole sociali che garantiscano la continuità occupazionale prevista dai CCNLL".

La questione, però, rimane aperta: cosa succederà dopo il 2015? A tale proposito, in un recente incontro al Ministero del Lavoro, i vertici di Fise-Anip, l'associazione presieduta da **Lorenzo Mattioli** che rappresenta le imprese di pulizia in seno a Confindustria, hanno sollevato il problema del carattere temporaneo della deroga sui cambi d'appalto, auspicando una risoluzione permanente della questione, e riscuotendo grande attenzione da parte del sottosegretario **Luigi Bobba**. Intanto le imprese possono stare tranquille fino al 2015, nell'attesa che intervengano opportuni aggiustamenti normativi. *Link: [circolare Inps 140 del 14 dicembre 2012](#)*

La durata massima della prestazione per il periodo transitorio 2013-2015 è indicata nella tabella.

Periodo transitorio 2013-2015

Anno di cessazione del rapporto di lavoro	Età anagrafica		
	Inferiore a 50 anni	Pari o superiore a 50 anni; inferiore a 55 anni	Pari o superiore a 55 anni
2013	8 mesi	12 mesi	12 mesi
2014	8 mesi	12 mesi	14 mesi
2015	10 mesi	12 mesi	16 mesi

# CONDIVIDIAMO?



Condividi gli ultimi articoli di GSA NEWS  
DOVE E QUANDO VUOI

- vai su **[www.gsanews.it](http://www.gsanews.it)**
- apri con Google Chrome e clicca su "Aggiungi alla schermata Home"; comparirà l'icona della web app sul tuo dispositivo
- d'ora in poi cliccando sull'icona accederai direttamente alla web app e potrai condividere i link delle pagine che visiti tramite mail e social network



Scansiona il codice QR e apri con il browser

Visita  
il sito [www.gsanews.it](http://www.gsanews.it)

Condividi  
la web app e il tuo articolo preferito

# contratti a termine: *attenzione alle nuove regole*

**Nuovi contratti a termine, come funzionano e come gestirli. Ecco una breve guida: durata massima 36 mesi, fino a 5 le proroghe, nuove regole sul diritto di precedenza. Tutto quello che bisogna sapere, e mettere per iscritto.**

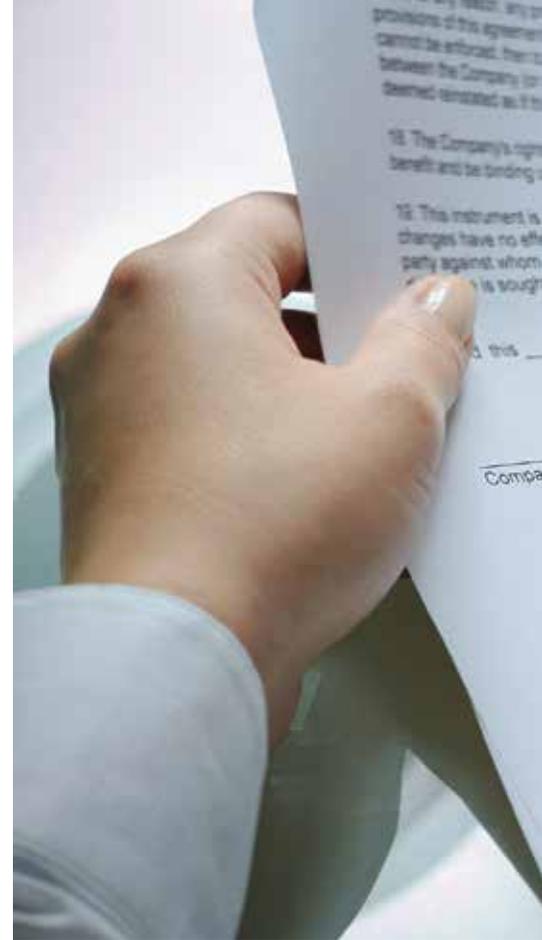
di Giuseppe Fusto

Nel secondo trimestre del 2014 i contratti a termine nel settore dell'industria e dei servizi sono stati ben il 7,3% in più rispetto allo stesso periodo del 2013. Si parla di oltre 10.000 contratti in più, e sui complessivi 250.000 rapporti di lavoro, ben 150.000 e passa sono a tempo determinato (oltre il 60%). Questi i più recenti dati sui contratti a termine a pochi mesi dall'entrata in vigore della legge 78/2014" (dl Poletti), che ha introdotto importanti modifiche sui rapporti di lavoro a tempo determinato. Il 70% circa delle assunzioni registrate si concentra proprio nel settore dei servizi.

Ma come gestire un pacchetto di novità tanto corposo? Quando e come si può assumere un lavoratore a tempo determinato? E, nel caso, quali sono le cose da tenere a mente, quelle da fare obbligatoria-

mente e quelle da evitare assolutamente? Cerchiamo di andare con ordine: innanzitutto, fatti salvi i casi limite e quelli di divieto per legge (alcuni esempi: scioperi, omessa valutazione rischi, ecc.), e fatto salvo quanto previsto dai contratti collettivi di categoria (nel caso delle imprese di pulizia/servizi integrati/multiservizi, i contratti a termine sono disciplinati dall'art. 11 del Ccnl 31/5/2011), per le aziende fino a 5 dipendenti è sempre possibile la stipula di contratti a td. Oltre i 5 lavoratori, bisogna fare riferimento all'art. 1 del Dl Poletti, secondo cui i lavoratori a td non devono eccedere il 20% dei lavoratori a tempo indeterminato in forza al 1° gennaio dell'anno di riferimento. Questi i principali vincoli: prima di procedere alla stipula del contratto, occorre poi verificare che l'aspirante non abbia già avuto rapporti lavorativi con l'azienda in passato, e che non vi siano ex-dipendenti con diritto di precedenza.

Un'importante novità del "Poletti" è che non è più necessario giustificare il ricorso a contratti a termine. Le motivazioni vanno addotte (per iscritto) solamente nel caso di licenziamento prima del termine, al fine di determinarne la giusta causa. Nel contratto occorre specificare soltanto la data di cessazione del rapporto, e sempre per iscritto dev'essere informato il neo-assunto del proprio diritto di precedenza, ove presente. Quest'ultimo è un nuovo adempimento a carico del datore: va detto che, se non è disposto diversamente dalla contrattazione collettiva, di norma il diritto di precedenza si acquisisce con attività lavorativa di almeno sei mesi e un giorno presso il datore. Il lavoratore, per esercitare il suo diritto, informerà il datore della sussistenza del medesimo entro 6 mesi dalla data di cessazione del rappor-



to. Attenzione alla precedenza: la violazione di tale diritto espone il datore a contenzioso da parte del lavoratore eventualmente escluso.

Prima di iniziare il rapporto il datore può chiedere un "periodo di prova", chiamato anche "patto di prova", risultante da atto scritto (2096 Cod. Civile). Si tratta di un periodo, di durata proporzionata rispetto ai termini del contratto, nel quale entrambe le parti possono recedere dal rapporto senza preavvisi o indennità.

Quindi, se nessuna delle due parti ha effettuato il recesso durante l'eventuale periodo-prova, si giunge alla stipula del contratto. Elemento centrale, evidentemente, è proprio il "termine", ossia la data di scadenza del rapporto. Qui bisogna fare molta attenzione: la durata massima complessiva è di 36 mesi, comprensivi delle proroghe, al massimo 5. La data di scadenza può essere indicata in due modi: o in modo puntuale (giorno/mese/anno della cessazione prevista), o relativamente al verificarsi di un dato evento il cui termine preciso risulta imprevedibile all'atto della stipula del contratto (il caso tipico è la sostituzione di malattie o maternità, in cui si assume "fino all'effettivo rientro in servizio" del titolare).

Dicevamo della durata del contratto. Si

40  
GSA  
AGOSTO  
2014

## ||> Sostituzione per maternità/paternità

**Un altro aspetto da sottolineare, perché può interessare da vicino la realtà delle imprese di pulizia/servizi integrati/multiservizi, riguarda la sostituzione per maternità/paternità. In questo caso è disposto che si possa assumere personale a td in sostituzione fino a un mese prima dell'inizio del congedo parentale. E se l'impresa ha meno di 20 dipendenti, sgravio contributivo del 50% fino al primo anno di età del bambino per i contributi a carico del datore.**



tratta di 36 mesi (anche se, nel testo del 368/2001, come modificato dal "Poletti", a volte si fa riferimento ai mesi, a volte a tre anni, a volte ai giorni), pena la trasformazione del rapporto a tempo indeterminato (salve eventuali deroghe previste dalla contrattazione collettiva). Per il computo dei mesi, si deve far riferimento alla circolare 13/08 del Ministero del Lavoro, che indica in 30 giorni l'equivalente di un mese di lavoro. Ma attenzione: i 36 mesi si riferiscono allo "svolgimento di mansioni equivalenti", e si riferiscono anche ai periodi lavorati dal 18 luglio 2012. Nel caso di proroga, occorre ricordare che il massimo di proroghe consentite è 5. La proroga si rende necessa-

ria qualora, alla scadenza del contratto a termine, il datore riterrà ancora di usufruire delle prestazioni del lavoratore. La proroga del contratto in essere dovrà avvenire con apposito atto scritto, solo nel caso in cui il lavoratore sia d'accordo e le mansioni siano le stesse di quelle previste dal contratto originario. La somma della durata del contratto originario e delle proroghe non potrà superare comunque i 36 mesi. Salvo diversamente disposto dal Ccnl, al termine dei 36 mesi datore e lavoratore potranno stipulare un solo nuovo contratto a td nella sede della Dtl, con durata stabilita a livello sindacale (solitamente 8 mesi). Un'altra opportunità per continuare il rapporto, alternativa alla proroga, è la prosecuzione del contratto: in questo caso, però, ci si limita a 30 giorni se il precedente contratto è durato meno di 6 mesi, 50 se più, e si prevedono maggiorazioni retributive fino al 40%. Importante anche la riduzione degli intervalli tra i contratti a td: adesso sono di 10 o 20 giorni, a seconda che il rapporto precedente sia durato meno o più di 6 mesi (pena la trasformazione del rapporto a ti).



# 4CleanPro

GAIA



Affidabilità,  
Semplicità,  
Compattezza.

AMICA



Ergonomica  
Silenziosa  
Potente  
Dosing system  
Telaio in acciaio

LEILA



Data log.  
Gps integrato  
Controllo  
remoto cicli di  
carica e di  
lavoro.  
Anche dal tuo  
ufficio.



# 4CleanPro

4cleanpro srl  
Via dei Tigli, 20  
50013 Campi Bisenzio  
Italy-Firenze-  
[www.4cleanpro.com](http://www.4cleanpro.com)  
[info@4cleanpro.com](mailto:info@4cleanpro.com)  
+39 3275895500

# il mepa tra opportunità e criticità

Grande interesse, il 26 giugno, per il seminario sul Mercato Elettronico della Pubblica Amministrazione organizzato a Bologna da AfidampFED: relatori di prestigio con Consip e la Regione Umbria a rappresentare la PA.

Si è svolto a Bologna, il 26 giugno, un interessante seminario promosso da AfidampFED dedicato al Mercato Elettronico della Pubblica Amministrazione (MEPA), per illustrare alle aziende le opportunità di questo strumento, diventato obbligatorio per gli acquisti della PA da luglio 2012. Relatori **Francesca Minerva**, Responsabile Area Sportelli in Rete di Consip e l'avv. **Ilenia Filippetti**, Responsabile della Sezione Monitoraggio Appalti di Servizi e Forniture della Regione Umbria. **Francesca Minerva** ha ricordato che nel 2000 il Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF) ha incaricato Consip di avviare un programma per la razionalizzazione degli acquisti nella Pubblica Amministrazione nel rispetto di quanto sancito dalla Legge Finanziaria di quell'anno. Questo ha comportato per la P.A. la costituzione di un centro di competenze per l'ottimizzazione degli acquisti e la semplificazione dei processi di approvvigionamento, veicolando

dalla redazione

verso le amministrazioni un'ampia gamma di prodotti e servizi a costi competitivi e ad adeguati standard qualitativi. Per le imprese l'obiettivo del programma era rendere disponibili strumenti di vendita innovativi in grado di generare una riduzione dei costi commerciali a fronte dell'accesso ad un mercato ad elevato potenziale. Da qui ha avuto origine il Mercato Elettronico della P.A. (MEPA), un mercato digitale dove le Amministrazioni registrate e le Imprese abilitate da Consip possono effettuare negoziazioni dirette, veloci e trasparenti per acquisti sotto la soglia comunitaria (207.000 Euro per le Amministrazioni Locali, 134.000 Euro per le Amministrazioni Centrali), mediante "ordini diretti a catalogo" o tramite "richieste di offerta" (con obbligo di richiedere almeno 5 preventivi per ordini superiori ai 40.000 Euro). Consip definisce in appositi bandi le tipologie di beni e servizi e le condizioni generali di fornitura, gestisce l'abilitazione e la registrazione dei Fornitori e delle Pubbliche Amministrazioni. L'abilitazione ai bandi del Mercato Elettronico è aperta a qualsivoglia operatore economico che soddisfi i requisiti richiesti ed è relativa tanto ai Fornitori, quanto ai prodotti e i servizi offerti. Una volta abilitati, i prodotti e i servizi sono presentati attraverso cataloghi strutturati e descritti nel rispetto dei requisiti minimi indicati nei bandi di riferimento. È proprio il riferimento alla documentazione del bando e la standardizzazione delle principali caratteristiche tecniche che permette una reale e tempestiva comparazione delle offerte, favorendo un risparmio sui tempi per la definizione delle caratteristiche tecniche della fornitura e/o per la stesura di eventuali condizioni particolari di contratto. Attualmente il MEPA ospita 4 milioni di prodotti e circa 34.000 cataloghi per un transato 2013 di 900 milioni di Euro e 337.000 transazioni. 26.500 sono le imprese abilitate, di cui il 96% sono piccole e medie imprese.



Un momento del seminario

## I vantaggi del MEPA

Per le imprese questo comporta diversi vantaggi: una maggior visibilità dei propri prodotti, l'opportunità di accedere al mercato della P.A. anche solo su base provinciale, l'ottimizzazione dei costi, il recupero di competitività e la possibilità di utilizzare un nuovo canale di vendita. La pubblica amministrazione può invece accedere ad un ampio database di fornitori abilitati, ridurre i tempi e i costi acquisto, può confrontare i prodotti, tracciare gli acquisti e negoziare direttamente con i fornitori.

## Le regole di accesso al MEPA

L'avvocato Ilenia Filippetti, Responsabile della Sezione Monitoraggio Appalti di Servizi e Forniture della Regione Umbria, ha spiegato che le regole che le amministrazioni pubbliche utilizzavano per i loro acquisti precedentemente all'introduzione del MEPA devono essere trasportate interamente nel mercato elettronico e sulle piattaforme digitali. Questo comporta qualche criticità in quanto sono regole originariamente pensate per un sistema tradizionale, basato sull'utilizzo dei documenti cartacei. Per chiarire alcune difficoltà che le imprese possono incontrare in fase di recepimento dei limiti massimi d'acquisto oltre i quali un'amministrazione non fa una richiesta diretta ma una richiesta di offerta su tutti o alcuni dei fornitori **Ilenia Filippetti** ha precisato che la PA opera secondo gli acquisti in economia e stabilisce la lista dei beni acquistabili fino a un limite massimo di importo in base al principio di autovincolo. I valori sono pertanto diversi per ogni realtà. Superati gli stessi si lancia la richiesta di offerta. Ulteriore chiarimento è stato fornito sull'obbligatorietà delle amministrazioni di servirsi del MEPA. Il mercato elettronico è obbligatorio solo

42  
GSA  
AGOSTO  
2014

Da sinistra:  
Francesca Minerva  
e Ilenia Filippetti





## II> Il mercato elettronico e le piccole e medie imprese

**Il Mercato Elettronico della P.A per le sue caratteristiche si presta particolarmente, grazie a requisiti per l'accesso minimi, all'utilizzo da parte delle PMI. Con la collaborazione delle Associazioni di categoria, nasce l'iniziativa Sportelli in Rete che prevede l'attivazione sul territorio di sportelli finalizzati a fornire supporto operativo e immediato alle Imprese per l'accesso e l'utilizzo del Mercato Elettronico della P.A.. Sportelli in Rete valorizza la rete territoriale delle Associazioni imprenditoriali (tra cui Afidamp) per veicolare le informazioni e moltiplicare i benefici verso il maggior numero possibile di PMI, contribuendo così alla diffusione dell'e-Procurement nel mondo delle Imprese.**

per prodotti e servizi presenti nel MEPA istituito dal Ministero dell'Economia e delle Finanze con Consip o in altri mercati elettronici istituiti ai sensi dell'articolo 328 del codice dei contratti, non per tutti i prodotti in generale. Quindi non sempre è necessaria l'abilitazione e non si ricorre a sanzione in caso di acquisto di un bene non presente sul MEPA. Le imprese presenti in sala hanno poi lamentato la burocraticità della richiesta della documentazione. Consip infatti richiede alle imprese tutta la documentazione per l'abilitazione al MEPA, documentazione che poi viene nuovamente richiesta dalle amministrazioni in sede di fatturazione. Questo dipende dal fatto che l'amministrazione che decide di assegnare la fornitura diventa direttamente responsabile per quell'acquisto e pertanto è obbligata a richiedere al fornitore una serie di documenti, anche se già forniti in sede di abilitazione MEPA.

### La Richiesta d'Offerta

La Richiesta di Offerta (RdO) è una modalità di acquisto che permette di negoziare prezzi e condizioni migliorative o specifiche dei prodotti/servizi pubblicati sui cataloghi on line. È possibile, infatti, richiedere ai Fornitori - selezionati liberamente tra quelli abilitati - diverse e ulteriori offerte personalizzate sulla base di specifiche esigenze. Come la necessità di tempi di consegna più brevi, di servizi di assistenza e manutenzione particolari, caratteristiche tecniche specifiche o condizioni economiche più favorevoli. Nella Richiesta di Offerta, le Amministrazioni possono allegare appositi documenti contenenti le specifiche condizioni richieste, nonché i criteri sulla base dei quali si intende valutare le offerte. Le offerte formulate dai Fornitori invitati sa-

ranno inviate alle Amministrazioni attraverso il sistema entro i termini indicati dalle stesse P.A..

### Il decreto legge DL 66 convertito in Legge n.89/2014

Dal 1 luglio 2014 è entrata in vigore la legge n.89/2014, pubblicata in Gazzetta Ufficiale del 23 giugno, in base alla quale il numero di centrali di committenza in ambito regionale viene ridotto a 35, rispetto alle oltre 30.000 esistenti. Ogni Regione ha l'obbligo di scegliere entro il 31 dicembre di quest'anno il soggetto aggregatore di tutti gli acquisti. I Comuni non capoluogo di Provincia invece rimangono esclusi da questo processo e devono quindi acquistare attraverso l'unione di Comuni, tramite accordi consortili oppure attraverso il MEPA, che diventa in questo modo ancora più strategico in uno scenario che rappresenta una vera e propria rivoluzione.

### Grande interesse dalla platea

Molte domande sono state rivolte dalla platea a Consip riguardo alla fatturazione elettronica, il cui obbligo è entrato in vigore il 30 giugno. Criticità sull'upload dei dati, sulla problematicità degli interessi moratori e sulle piccole forniture continue che necessitano di più fatture, per le quali ogni singola procedura sembrerebbe richiedere una procedura

manuale. AfidampFED ha raccolto nei giorni successivi all'incontro tutte le richieste e le domande dei partecipanti in merito a questo argomento specifico, non oggetto del seminario, e le ha sottoposte a Consip per chiarimenti puntuali. AfidampFED si è inoltre riproposta di organizzare a breve un approfondimento sulla fatturazione elettronica.



# dati afidamp: un po' si cresce, ma quanta fatica!

**Diramati i dati dell'indagine sul fatturato Afidamp relativa al 2013. Anche se mancano ancora numeri certi sulle macchine, si può dire che un po' si cresce. L'export aiuta, ma si fa ancora una gran fatica.**

Ed eccoli, finalmente! Come da tradizione ormai consolidata, arrivano i dati Afidamp/Pab relativi al mercato della pulizia professionale nell'anno 2013. E quale miglior viatico per prepararsi a Pulire 2015 se non quello di vedere come è andata nell'anno della precedente edizione, il primo del format 2.0?

## L'export soccorre la crisi interna

Dunque, vediamo un po'. Siamo in ripresa? Leviamo ogni dubbio: no, o perlomeno non ancora. Diciamo piuttosto che la caduta è rallentata, anche se, a guardare le varie voci dell'indagine, spiccano ancora moltissimi segni meno anche a doppia cifra. Una precisazione: ricordiamoci sempre che stiamo ragionando sullo scorso anno, e che al momento in cui scriviamo (ultimi giorni di luglio) mancano ancora all'appello i dati sulle macchine, che storicamente costituiscono il nerbo del fatturato del settore del cleaning italiano. Ciò che si può dire, incrociando i dati previsionali diramati all'indomani di Forum Pulire e i più precisi riferimenti attuali, è che in generale si cresce un po', e che senza dubbio l'export va meglio del mercato interno: Afidamp stima che nel 2013 il mercato abbia registrato un complessivo +2% soprattutto grazie all'esportazione, che per macchine e attrezzature vale il 70%. I mercati più dinamici, a tale riguardo, sono quelli "nuovi", soprattutto Medio Oriente e Sudafrica, paese in cui l'Italia è diventato il secondo esporta-

di Carlo Ortega

tore dopo la Cina. I dati relativi alla produzione 2013 indicano un fatturato di 1,5 miliardi di euro, che sale a 2,3 miliardi con l'indotto, per un totale di 30.000 addetti. Siamo ancora piuttosto lontani dai dati pre-crisi, ma la buona notizia, come dicevamo, è che perlomeno la caduta libera è scongiurata: la produzione di macchine, prodotti e attrezzi per la pulizia professionale e l'igiene ambientale si mantiene stabile. Le macchine, in termini di fatturato, rappresentano il 33% del totale produzione, i prodotti chimici il 14%, le attrezzature il 5%, la carta, settore tissue destinato all'uso professionale, il 30%, le fibre e panni il 2%, gli accessori e ricambi macchine il 5%, la categoria altri prodotti il 11%. Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna guidano la produzione, come storicamente avviene da sempre.

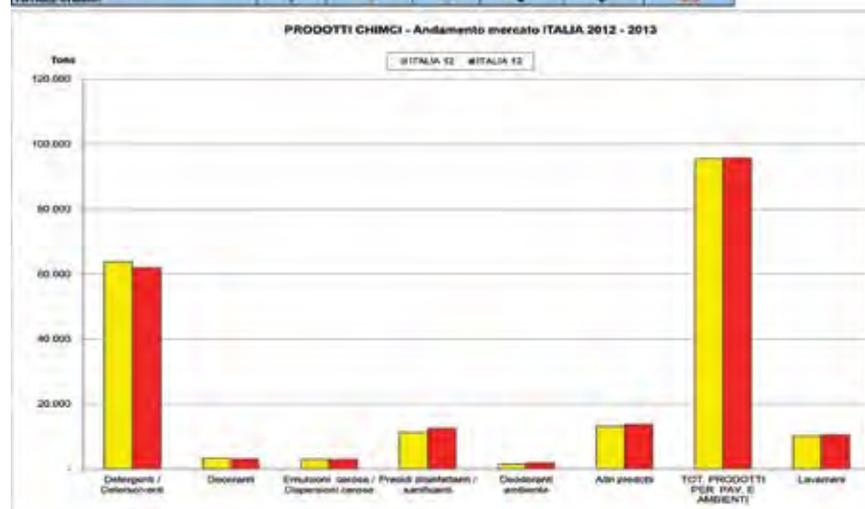
## Mercati esteri

Il mercato europeo è il maggior destinatario dell'export, in particolare Francia e Germania. Tra i mercati extra europei, i più importanti sono il Far East, il Medio Oriente e il Sudafrica, Paese in cui l'Italia è diventato il secondo esportatore dopo la Cina. Seguono in maniera meno rilevante Canada e Stati Uniti. Considerando la possibilità di crescita, i Paesi con le maggiori potenzialità di sviluppo per i prossimi anni sono la Russia e il Brasile, mentre l'India, nonostante la sua crescita, rivela potenzialità minori rispetto al settore. Il mercato interno è guidato dai prodotti chimici, la cui produzione rappresenta il 25% del fatturato totale Italia.

## Dati di mercato: i chimici

Partiamo proprio dai chimici, con 75 aziende considerate: in Italia i prodotti per pa-

CHIMICI						
VARIAZIONE % 2013/2012						
Afidamp/PAB - Indagine Fatturato	ITALIA		ESTERO		TOTALE	
	Tons	Euro	Tons	Euro	Tons	Euro
Detergenti / Detersoventi	-3	-10	-8	-4	-3	-9
Disincrostanti	-3	-4	-3	3	-1	-2
Emulsioni aerosol / Dispersioni cariche	-2	-3	2	4	-1	-1
Presidi disinfettanti / sanificanti	11	20	4	3	10	17
Deodoranti ambiente	26	29	7	4	23	24
Altri prodotti	5	7	11	22	5	11
TOT. PRODOTTI a PAV. E AMBIENTI	0	-1	-1	5	0	-1
Lavamani	4	4	2	4	3	4
Non classificati	4	-3	2	2	3	-1
TOT. PRODOTTI a RIENE PERS.	4	-3	2	4	3	-1
TOT. ATTIVAZIONI BIOLOGICI	11	8	0	0	11	8
TOTALE CHIMICI	1	-1	-1	4	0	-1



## ||> Un mercato di Pmi (con pochi big molto forti)

Per ciò che riguarda la composizione del tessuto imprenditoriale, le Pmi continuano a rappresentare il nerbo del settore. Pur tenendo conto delle oscillazioni fisiologiche tra domanda e offerta, l'Italia si conferma uno dei primi produttori al mondo, insieme a Germania e Stati Uniti. Relativamente alla dimensione delle imprese, il 36% sono piccole imprese con fatturato fino ai 4 milioni di euro, il 52% medie imprese con fatturato dai 4 ai 30 milioni di euro a carattere familiare, che tuttavia operano con successo a livello internazionale, il 12% grandi gruppi, di capitale italiano con fatturato oltre i 30 milioni, alcuni quotati in borsa, in grado di competere con le più importanti multinazionali del settore. L'82% delle aziende è presente nel Nord, il 13% al Centro il 5% al Sud. 10.000 sono gli addetti occupati direttamente dal comparto produttivo e salgono a 30.000 con l'indotto.

vimenti e ambienti si mantengono stabili, rispetto al 2012, in termini di tonnellate prodotte (circa 95mila), mentre perde l'1% a valore (da 150 milioni a circa 148). All'estero vanno poco meno di 14mila tonnellate, un po' di più dell'anno scorso, per un fatturato che cresce del 5%. La buona notizia è che anche i produttori di detergenti, tradizionalmente legati al mercato interno, si stanno affacciando all'estero e lì stanno crescendo, compensando le perdite sul mercato interno. Nel complesso, quasi nessuna variazione sulle tonnellate prodotte (109mila e passa) e nemmeno sul fatturato globale, che si attesta attorno ai 178 milioni di euro. Perdono un punto rispetto al 2012 anche i prodotti per l'igiene personale, mentre balzano in su del 6% gli attivatori biologici, soprattutto in virtù di ottime performance in Italia. In totale, i prodotti chimici (almeno per le aziende prese in esame dall'indagine) restano sostanzialmente stabili, con un valore complessivo che sfiora i 200 milioni di euro (-0,5% rispetto al 2012, senza importanti variazioni di produzione).

### Le attrezzature "reggono il colpo" con l'export

17 le aziende prese in esame per il comparto attrezzature, anch'esso sempre più rivolto all'estero: se in Italia è in calo di quasi 2 milioni di euro (26.715

contro i 25.117 del 2013, -6%), all'estero sviluppa quasi il doppio del fatturato e cresce (46 milioni contro i 45 dell'anno prima: più 2%). In totale, anche qui si registra una sostanziale stabilità: si cala dell'1% ma si resta stabilmente sopra quota 70 milioni (quasi 72 nel 2012, 71.252 nel '13). A guidare il segmento è la produzione di carrelli e telai, con un volume totale di 33 milioni di euro, in calo del 4% rispetto all'anno precedente. Aumenta la percentuale di fatturato export, con il 77% contro il 74% del 2012, il che significa che, anche in questo segmento, le aziende si stanno rivolgendo ai mercati stranieri per cercare di tamponare la crisi interna. Carrelli e telai offrono dati significativi in tal senso: a fronte di un -7% Italia, infatti, all'estero si perde "solo" il 2%. Il recupero del settore attrezzature è dato soprattutto da tessili (che crescono del 5% fuori confine) e accessoristica (ben 8% in più all'estero), tutte voci che in Italia hanno segno meno.

### Fibre e panni in calo

Perdono molto "Fibre e panni", con tutte le voci in calo anche significativo in Italia come all'estero. Gli abrasivi (sintetici e metallici) passano da 8.572.000 euro a 8.335.000, con un calo del 3% determinato soprattutto da un -22% dell'estero. E se gli abrasivi si esportano meno, un po' meglio va per i panni

**Safety Line**  
Qualità Italiana

ISO 9001 ISO 14001

**NOVITA' ASSOLUTA  
PER IL SETTORE FERROVIARIO**

**SAFETY TRAIN**  
DETERGENTE A BASE LEGGERMENTE ACIDA  
SPECIFICO PER IL LAVAGGIO  
ESTERNO DELLE CARROZZE FERROVIARIE

**SAFETY CLEAN**  
DETERGENTE AD ALCALINITA' CONTROLLATA,  
IDONEO PER LA RIMOZIONE DI SPORCO  
GENERICO DA SUPERFICI INTERNE  
DI CARROZZE FERROVIARIE

**SAFETY PAINT**  
DETERGENTE A BASE SOLVENTE VEGETALE  
PRONTO ALL'USO, PER LA RIMOZIONE DI VERNICI  
SPRAY DA SUPERFICI INTERNE  
ED ESTERNE DI CARROZZE FERROVIARIE

**SAFETY TENDER**  
DETERGENTE CONCENTRATO NEUTRO,  
PER IL LAVAGGIO DA SPORCO GENERICO SU  
CARROZZE FERROVIARIE PER LAVAGGI  
MANUALI O CON IMPIANTI AUTOMATICI

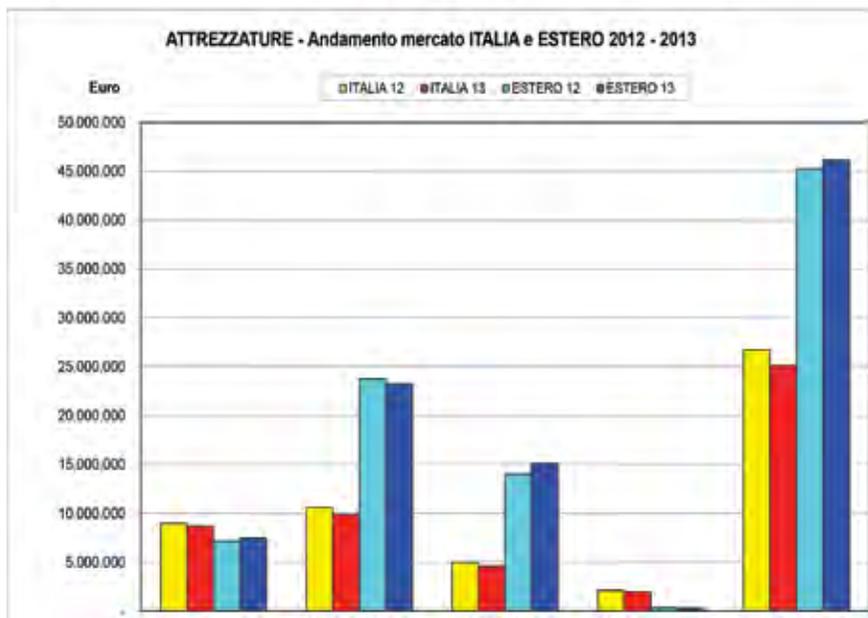
**SAFETY LINE** è una linea completa di detergenti studiata per interventi di pulizia su carrozze ferroviarie nel rispetto dei **Criteri Ambientali minimi (CAM)**, così come definiti del Decreto 24 maggio 2012 del MATTM pubblicato sulla G.U. n° 142 del 20 giugno 2012, per risultati eccellenti nel massimo rispetto e sicurezza per gli operatori, materiali e ambiente.



MDM s.r.l.  
Via prima strada, 9 - 35026 Conselve (PD)  
Tel. 049 5310317 - info@emmediemme.biz

## ATTREZZATURE

VARIAZIONE % 2013/2012			
AfidampFAB - Vagine bruciate	ITALIA	ESTERO	TOTALE
TESSILI	-3	5	0
CARRELLI E TELAI	-7	-2	-4
ACCESSORI	-8	8	4
GARZE MONOUSO	-7	-10	-7
TOTALE	-6	2	-1



per superfici e pavimenti (stabili sopra i 4 milioni e 600mila euro), che in compenso perdono più in Italia: -12%, vale a dire da quasi 16 milioni a nemmeno 14. Il merca-

to del settore vale in tutto circa 27 milioni, contro gli oltre 29.400.000 euro del 2012: il che significa un meno 8% complessivo. 19 le ditte considerate.

### Carta che cresce...

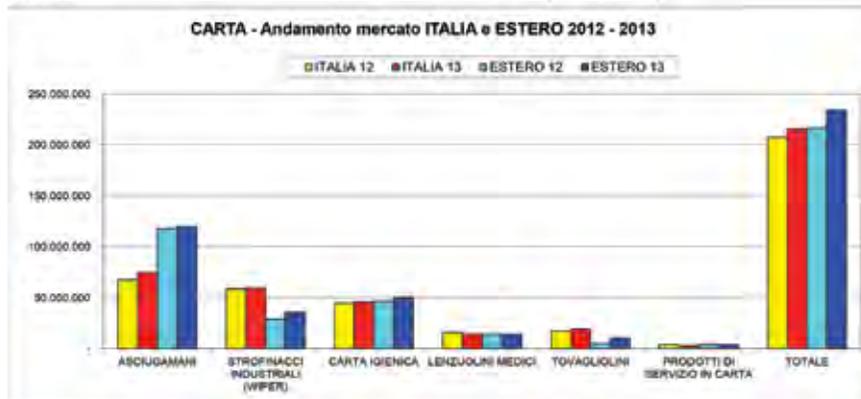
Cresce invece la carta, con un 6% in più dal 2012 al 2013 sul fatturato delle 14 aziende coinvolte nell'indagine: in controtendenza rispetto agli altri segmenti, la carta cresce passando da 424 milioni a quasi 450, con una percentuali di export che supera la metà (52%, contro il 51% dell'anno prima). A guidare la crescita è il settore dei tovaglioli in carta, con un exploit di un terzo (31%): si passa da oltre 22 a più di 29 milioni di euro, grazie soprattutto all'estero che raddoppia (da 5 a 10 milioni e passa). Crescono anche gli strofinacci industriali solo in carta (wiper), che balzano da 87 a oltre 95 milioni. Ottima performance anche per gli asciugamani, che passano da 185 a 194 milioni (5% in più), e crescono —anche questo un dato controcorrente— più in Italia (11%) che all'estero (2%). Più 6% anche per la carta igienica, da circa 91 a quasi 96 milioni, oltre la metà dei quali sviluppati all'estero. Numeri che compensano i lenzuolini medici (-6%) e i prodotti di servizio in carta, questi ultimi al tracollo con un quinto del fatturato andato in fumo (-21%, ma su cifre decisamente inferiori: da 8 a 6 milioni di euro).

### Altri prodotti

Nella categoria "Altri prodotti" sono ricompresi prodotti piuttosto eterogenei, per un fatturato totale di circa 160 milioni di euro (su 28 aziende prese in esame). Il segno complessivo è più, perché questo mercato, nel 2012, non arrivava nemmeno a 156 milioni. Anche qui si esporta sempre di più: 53% del fatturato nel 2012, 57% nel 2013. Perdono molto gli asciugamani elettrici/ ad aria calda, che lasciano sul terrano il 28% del fatturato (da 10 milioni e mezzo a 7 e mezzo circa), e i dispenser per sapone / diffusori deodoranti (-16%, da 13 a 11 milioni). Calano anche spazzole e dischi, ma solo dell'1% (siamo nell'ordine degli 11 milioni). A crescere sono i segmenti nel complesso più "ricchi" in fatturato: batterie e caricabatterie (2%, da oltre 58 milioni a quasi 60) e "non classificabili" (da circa 63 a 70 milioni e 600 mila euro).

## CARTA

VARIAZIONE % 2012/2013			
AfidampFAB - Indagine Fatturato	ITALIA	ESTERO	TOTALE
ASCIUGAMANI	11	2	5
STROFINACCI INDUSTRIALI (WIPER)	1	24	9
CARTA IGIENICA	3	9	6
LENZUOLINI MEDICI	-10	-1	-6
TOVAGLIOLINI	10	105	31
PRODOTTI DI SERVIZIO IN CARTA	-29	-14	-21
TOTALE	4	8	6





**E** **d** **EXPOdetergo** 2014  
**E** **INTERNATIONAL**

17<sup>a</sup> Mostra internazionale specializzata delle attrezzature, servizi, prodotti e accessori per lavanderia, stireria e pulizia dei tessuti e affini in genere

**Fiera Milano (Rho) 3-6 Ottobre 2014**



EXPO Detergo S.r.l.  
Via Angelo Masina, 9 - 20158 Milano - I  
Tel. +39 02.39314120 - Fax +39 02.39315160  
expodetergo@libero.it



**FIERA MILANO**

FIERA MILANO S.p.A.  
S.S. del Sempione, 28 - 20017 Rho, Milano - I  
Tel. +39 02.4997.7129-6255 - Fax +39 02.4997.6252  
expodetergo@fieramilano.it

**RISPARMIA TEMPO!**  
Pre-registrati subito sul sito [www.expodetergo.com](http://www.expodetergo.com)

# verso il 2015: *cresce l'attesa per pulire 2.1*

dalla redazione



48  
GSA  
AGOSTO  
2014

Il prossimo anno toccherà a Pulire, e l'attesa è già alta. Tra le novità, si parla di un format 2.1, con applicazioni ancora più complete e interattive rispetto a quello dello "smart show" 2013. Importanti aperture ai settori dello spazzamento e delle lavanderie industriali. Nona edizione del Premio Innovazione.

Anche se manca ancora quasi un anno, è difficile nascondere il montare dell'attesa per Pulire 2015, appuntamento clou del cleaning professionale italiano in programma a Verona dal 19 al 21 maggio del prossimo anno. Con 30 anni di storia alle spalle, Pulire si conferma una tra le principali fiere del settore a livello mondiale, la seconda in Europa dopo InterClean Amsterdam.

## **Numeri da grande fiera, l'80% dello spazio già prenotato**

I numeri sono già noti agli addetti ai lavori: si attendono circa 300 espositori (270 ad oggi), oltre 10.000 visitatori, qua-

**PULIRE** 19-21 MAY 2015  
THE SMART SHOW VERONA ITALY

si 18.000 di spazio espositivo (con un importante incremento rispetto all'edizione precedente). "E già adesso -anticipa **Toni D'Andrea**, Amministratore Delegato di Afidamp Servizi, che cura l'organizzazione della manifestazione- circa l'80% dello spazio è già confermato, con importanti ampliamenti e graditissimi ritorni". Segno, crediamo di interpretare, che una certa fiducia si sente nell'aria, e le aziende non hanno nessuna voglia di perdere il treno della ripresa. Anzi, desiderano mettersi in mostra su un palcoscenico di sicuro prestigio: e parliamo dei più grandi gruppi internazionali, le aziende leader di settore, le soluzioni più innovative, al completo servizio degli operatori del pulito.

## **Arriva Pulire 2.1, ancora più dinamica e coinvolgente**

Pulire è ormai una fiera a carattere spiccatamente internazionale, e anche le percentuali del 2013 lo sottolineano, con oltre un quinto degli espositori (21%) pro-

venienti da 21 paesi di tutto il mondo, e il 20,5% di visitatori esteri da 90 stati. Una percentuale che, almeno per le aziende espositrici, è già cresciuta di almeno tre punti, visto che Pulire 2015 avrà una presenza di espositori dall'estero pari al 24%. Tutto ciò grazie, anche, ai nuovi formati ideati da Afidamp Servizi, che fanno di Pulire Verona un caso unico nel panorama delle fiere di settore. Rinfreschiamoci la memoria, con l'aiuto di D'andrea: "Nel 2013 inaugurammo lo smart show 2.0: al centro della fiera di nuova concezione c'era un'applicazione per tablet e smartphones che rendeva effettivamente interattiva la manifestazione. Anzi, per essere precisi le applicazioni erano due: una per gli espositori, una per i visitatori, inoltre era disponibile tutto il catalogo della manifestazione tramite QR code, e un sistema di match making per la gestione ottimale di agenda e appuntamenti". E proprio sul fronte dell'interattività si attende una delle principali novità di Pulire 2015: "Ci

stiamo preparando a varare la versione 2.1 -dice D'Andrea-, che sarà ancora più evoluta e completa della precedente. Mentre nel 2.0 era possibile un monitoraggio dei visitatori in fiera soltanto sotto il profilo numerico, per il 2015 abbiamo approntato la possibilità di un'anagrafica completa, che consenta di individuare anche tipologia e altri dati, per comporre un database completo e costantemente aggiornato in tempo reale di chi si trova in fiera".

### Spazzamento e lavanderia, due settori da tenere d'occhio

Continua anche l'apertura di Pulire nei confronti di altri settori: "Stiamo continuando a lavorare sull'outdoor, ma in quest'edizione ci concentreremo principalmente sul tema dello spazzamento, che riteniamo sia quello che ci lega maggiormente con il mondo dell'igiene urbana". Anche le lavanderie industriali sono un comparto in rapido... avvicinamento. Sono sempre di più le aziende del cleaning che si dotano di gamme di lavatrici, essiccatoi e prodotti specifici per un segmento che ormai, in molti casi, corre parallelo al nostro. "Vero. Per questo stiamo già ragionando su come rinsaldare il legame. La mia idea, anche se è ancora prestissimo per dire qualcosa di preciso, è di rappresentare quel comparto in modo più organico e maggiormente connotato. Ma ci sono ancora diversi ragionamenti da fare, anche qui siamo in fase di incontri e accordi, e credo che se ne potrà parlare con maggiore chiarezza dopo alcuni importanti eventi e manifestazioni in quel settore..

### Expo, Pulire e... legalità

A proposito di Milano, il 2015 è l'anno dell'Expo e Pulire si colloca a 20 giorni dall'apertura dell'atteso evento... "Impossibile non fare qualcosa, anche se allo stato attuale il dialogo non è semplice. Anche qui, work in progress". Anche perché, se l'Expo ha i suoi problemi, a Verona si conti-



nua a lavorare per riempire di novità il contenitore di Pulire 2015. Una di queste potrebbe essere proprio all'insegna della legalità. "Proprio alla luce degli ultimi tristi avvenimenti di cronaca giudiziaria, che hanno evidenziato una volta di più la scarsa trasparenza del mondo degli appalti, le associazioni di categoria delle imprese ci hanno suggerito di tornare parzialmente sui nostri passi e fare uno strappo alla regola che vuole, dal 2012, la parte convegnistica separata da quella espositiva. Così stiamo pensando di inserire anche a Verona un giorno di incontri sul tema della legalità. Una specie di giorno "Forum" anche a Verona, su un tema strettamente all'ordine del giorno. Sarà un evento importante".

### Il Premio Innovazione arriva alla "nona"

Da non dimenticare la ricerca e lo sviluppo di nuove soluzioni, con l'ormai classica lampadina del Premio Innovazione che a Verona, il 21 maggio 2015, si accenderà con nuove regole per la nona volta. L'iniziativa è promossa da AfidampFAB in collaborazione con Afidamp Servizi, con l'intento di contribuire alla diffusione di idee imprenditoriali che si realizzano nell'area della pulizia professionale e dell'igiene ambientale attraverso la designazione dei prodotti con il più alto tasso di innovazione, e riscuote di edizione in edizione un successo sempre più ad ampio raggio, con aziende sempre più agguerrite. E ben venga questo genere di concorrenza.



## Gioco di Squadra

Da più di 40 anni ARIX è sinonimo di pulito, di affidabilità e innovazione e con le acquisizioni di Brozzi e Tonkita ha rafforzato ulteriormente la leadership nel mercato del Cleaning, integrando ed accrescendo l'offerta e il servizio con capacità industriali tra le più importanti in Europa. Sinergia, forze convergenti, visione strategica condivisa, i valori tipici di un gioco di squadra per eccellenza come il Rugby sono comuni alla mission delle aziende del Gruppo ARIX e all'impegno quotidiano degli operatori nel misurarsi con le esigenze specifiche e le dinamiche competitive delle Pulizie Professionali. Per questo "Arix Professional" è il partner ideale della vostra squadra: ristorazione, alberghi, comunità e industria.



Linea Scope • Linea Strumenti di pulizia • Linea Panni  
Linea Abrasivi e Spugne • Linea Guanti • Linea Dischi Abrasivi



ARIX S.p.A. DIVISIONE PROFESSIONAL  
V.le Europa, 23 - 46019 Viadana (MN) Italy  
Tel. +39 0375 832.111  
Fax +39 0375 780304  
www.arix.it  
E-mail: professional@arix.it



MAIN SPONSOR  
VIADANA RUGBY TEAM

# gel di agar: l'arte... di pulire

Anche monumenti e opere d'arte vanno puliti, e si tratta di operazioni costose e spesso rischiose. Una sperimentazione del Politecnico di Milano ci spiega come ottenere ottimi risultati riducendo il rischio con l'uso dell'agar.

di Giuseppe Fusto

Questo mese ci permettiamo di... volare alto e di parlare di un tipo di pulitura davvero speciale. Siamo all'interno del Duomo di Milano, davanti all'altorilievo che rappresenta la scena evangelica della Fuga in Egitto: un episodio di cui si trova traccia nel Vangelo di Matteo, con la sacra famiglia che, per sfuggire alla persecuzioni volute da Erode, si incammina attraverso il deserto verso il Sinai.

## Una nuova tecnica a base di agar

No, non è di storie bibliche che vogliamo parlare, anche se il loro fascino millenario è ancora straordinariamente forte. Motivo della nostra attenzione è una nuova tecnica di pulitura dei monumenti storici e delle opere d'arte sperimentata, con suc-

cesso, da un team di studiosi del Politecnico di Milano (**Davide Gulotta, Daniela Saviello, Francesca Gherardi, Lucia Toniolo, Sara Goidanich**) in collaborazione con i restauratori di Aconerre (**Mariela Anzani e Alfio Rabbolini**), e da poco resa nota al pubblico sulla rivista *Heritage Science* ("Setup of a sustainable indoor cleaning methodology for the sculpted stone surfaces of the Duomo of Milan" il titolo del contributo, in lingua inglese).

## La pulizia, fase fondamentale della conservazione

Il presupposto è che "la pulitura è una fase fondamentale dell'attività di conservazione e manutenzione del patrimonio culturale. Viene richiesto che sia altamente efficace nella rimozione di depositi indesiderati, controllabile in ogni momento (caratteristica assicurata, come vedremo, dalla trasparenza del gel), graduabile in ogni fase, selettiva e rispettosa del substrato". Inoltre non va dimenticata la necessità che le procedure di pulitura siano innocue per l'ambiente e per gli operatori. Insomma, pulizia sostenibile. Tutte caratteristiche che possiede la nuova tecnologia sperimentata al Politecnico, che si basa essenzialmente sull'impiego di gel di agar.

## Che cos'è

L'agar-agar (noto anche semplicemente come agar, e in Giappone con il nome di kanten) è un polisaccaride usato come gelificante naturale e ricavato da alghe rosse appartenenti a diversi generi. Dal punto di vista chimico, è un polimero costituito principalmente da unità di D-galattosio. L'agar ha un alto contenuto di mucillagini (65%) e di carragenina (sostanza gelatinosa, nota in farmacopea come *alginato*). La gelatina prodotta dall'agar-agar ha



un sapore tenue ed è ricca di minerali. Il suo impiego primario è in cucina (non solo in Asia, ma anche in dolci e creme di casa nostra – visto il successo di *Bake off* Italia abbiamo imparato a conoscerlo più da vicino) o in botanica (è ottimo per la coltivazione di piante in vitro), ma evidentemente le sue proprietà vanno ben oltre.

## I vantaggi

Tra le ragioni che spingono ad apprezzare l'agar c'è la sicurezza di impiego, il costo ridotto e la sua perfetta eco compatibilità: dalla natura viene, alla natura torna, senza ripercussioni dannose sull'ambiente. Nell'ambito della pulitura, questo gel aveva già trovato impiego (sempre in ambito artistico) con dipinti, legno, pietre, gesso, ma su oggetti o superfici di piccole dimensioni. E così il team del Politecnico, in stretta collaborazione con i restauratori, si è spinto oltre ed ha voluto testare la metodologia su scala più ampia, facendo la prima sistematica valutazione sul sito dell'intera procedura. "L'agar – spiega **Gulotta** – funziona bene grazie alla sua microstruttura ordinata, con un elevato

50  
GSA  
AGOSTO  
2014

Applicazione gel e confronto pre e post pulizia



*Confronto pre e post pulitura*

numero di pori uniformemente distribuiti che aumentano la ritenzione idrica e permettono la migrazione di acqua all'interno del gel". Anche l'utilizzo è semplice: di norma l'agar, che come abbiamo detto è quello che si usa in cucina, è disponibile in polvere. Prosegue Gulotta: "Il gel si ottiene con una sospensione di polvere in acqua, scaldandola con un semplice microonde e poi raffreddandola a temperatura ambiente. Il gel viscoso inizia a formarsi intorno ai 40-45°C, e attraverso le fasi di raffreddamento diventa sempre più trasparente, il che è un

vantaggio, perché in questo modo si può vedere in tempo reale cosa sta succedendo sotto. In fase di preparazione è anche possibile aggiungere additivi come tensioattivi o chelanti per trattare particolari tipologie di sporco, come i residui oleosi. Quando il gel è pronto lo si applica a pennello sulla superficie, e lo si lascia agire in funzione dello sporco e del tipo di superficie che trattiamo. Un altro vantaggio è che il gel si applica molto bene alle superfici lapidee, aderendovi perfettamente anche in presenza di superfici irregolari (come nel caso di tutte le sculture), e può essere rimosso semplicemente lasciandolo a seccchezza (il gel, progressivamente, si disidrata, si riduce di volume e si stacca) o anche in fase di gel con grande facilità.

### La sperimentazione

La sperimentazione nel Duomo ha preso avvio, nel 2012, con una fase di attività diagnostica sul substrato, sulla tipologia di pietre che lo costituiscono, sullo stato di conservazione e sull'analisi dei depositi. Poi si è scelta un'area ristretta per le prime sperimentazioni-pilota. Da qui è partito un approccio multi analitico, su un totale di 24 testing-areas per confrontare l'efficacia di diverse condizioni di pulizia in termini di concentrazione di agar, tempo di applicazione e presenza di additivi. Quindi si è proceduto con misurazioni spettrofotometriche, osservazioni in microscopia ottica, analisi ESEM-EDX, spettroscopia a infrarossi e diffrazione dei raggi x, con particolare attenzione alle caratteristiche estetiche delle superfici scolpite, confrontando il prima

e il dopo. Risultato: l'applicazione del gel risulta efficace contro i sali solubili (particolarmente pericolosi perché possono ricristallizzarsi ripetutamente) e le particelle di fuliggine (che provoca danni e scolora le superfici lapidee), oltre a dimostrarsi rispettosa nei confronti delle superfici pulite e del tutto sicura per utilizzatori e visitatori dei monumenti e delle opere trattate. Basso costo e poco tempo completano le caratteristiche (con)vincenti di questa metodologia.

### Ma resta un sistema "di nicchia"

E adesso, sempre nel Duomo, i restauratori di Aconerre stanno lavorando alla pulitura di tutto il tornacoro (17 campate). Molto ampio, ma sempre uno spazio chiuso. E all'aperto? "Sono in corso sperimentazioni anche all'aperto, anche se in questo caso bisogna premettere alcuni "se". Ad esempio, la metodologia non è applicabile in caso di temperature estreme, troppo fredde o troppo calde".

Si tratta, come è evidente, di una soluzione "di nicchia", per restauri e pulizie particolari. Pensare di applicarla su scala più industriale? "Controindicazioni in effetti non ce ne sono —dice Gulotta-, anche se è indispensabile mettere sul piatto della bilancia il rapporto tra costi e benefici. Parliamo di una metodologia manuale, che non può essere automatizzata, e che dev'essere calibrata di volta in volta sul caso specifico. E' ovvio quindi che su grandi superfici non è applicabile e risulta ottimale, come dicevo, laddove ci sono esigenze particolari".

*Applicazione gel e pilot test area**Rimozione gel*

# ECOMONDO

a mediterranean platform for the sustainable growth

05.08  
NOVEMBRE 2014  
RIMINI - ITALY  
[www.ecomondo.com](http://www.ecomondo.com)

18<sup>a</sup> Fiera  
Internazionale  
del Recupero  
di Materia  
ed Energia e dello  
Sviluppo Sostenibile



www.ecomondo.com

In contemporanea con

**key energy**  
[www.keyenergy.it](http://www.keyenergy.it)

 **Cooperambiente**  
[www.cooperambiente.it](http://www.cooperambiente.it)

 **h2R**  
[www.h2rexpo.it](http://www.h2rexpo.it)

Organizzato da

 **Rimini Fiera**  
Industria SpA

Con il patrocinio di







## ISC presenta Tennant T17 nello stadio della Juve

ISC Group ha presentato in giugno, nella cornice d'eccezione dello Juventus Stadium di Torino, la nuova lavapavimenti Tennant T17. Una macchina con una pista di pulizia importante (101 cm), capace di lavorare fino a coprire un intero turno (8 ore) perché dotata della più grande batteria della categoria, e di ridurre i costi di gestione grazie ai motori spazzole senza carboncini e motore di trazione AC. T17 ha alte prestazioni, resiste al tempo e all'usura causata dal lavoro negli ambienti difficili, garanzia di protezione dell'investimento. Salute e sicurezza sono valori imprescindibili: T17 li difende con la riduzione del rischio di cadu-



te e scivolamenti, grazie ad un eccellente sistema di recupero della soluzione. Scontati, quando si parla di Tennant, i risultati di pulizia (la potenza di lavoro è impareggiabile e i due motori di aspirazione forniscono un imponente flusso d'aria), ma la cosa che colpisce è la facilità nell'utilizzo e nella manutenzione. Un'ottimizzazione dell'operatività grazie ai comandi intuitivi e ai punti di contatto gialli per identificare le parti dove effettuare la manutenzione. Se poi la si analizza da vicino, se ne toccano con mano le straordinarie caratteristiche: a monte di tutto c'è il pulsante di avviamento 1-Step, che semplifica l'utilizzo. L'operatore è completamente protetto dalla plancia anteriore, mentre una serie di antiurti soft fanno da barriera protettiva (la protezione è garantita anche dal paraurti avvolgente). Il sistema tergilavaggio Dura-Track™, che grazie ad un design parabolico oscillante, permette un'aspirazione uniforme dell'acqua e massima asciugatura. Il

sistema di scarico Drain Valve™ con tubi larghi da 77 mm e tappo regolabile consente di scarica-

re i serbatoi velocemente e senza sversamenti improvvisi. Anche T17 come tutte le altre Tennant di nuova generazione può essere equi-



paggiata con la tecnologia ec-H2O, per un utilizzo chemical-free, ovvero senza l'impiego di detergenti chimici o con la tecnologia ES che consente il riciclo della soluzione lavante.

[[www.isc srl.com](http://www.isc srl.com)]

**skizzo**  
**EXTRA**

**Primi in Italia  
con l'esclusivo  
TAPPO SKIZZO  
GIUSTADOSE**

**Novità!**

[www.chimiclean.it](http://www.chimiclean.it) 0932 902055 [info@chimiclean.it](mailto:info@chimiclean.it)

**L'European Tissue Symposium sarà presente a ISSA/INTERCLEAN Istanbul 2014**

ETS, lo European Tissue Symposium ha an-

nunciato che prenderà parte al programma del seminario ISSA/INTERCLEAN Istanbul che si terrà il 24 e 25 settembre 2014. La conferenza internazionale tratterà diversi argomenti relativi al settore della pulizia e dell'igiene.

Seminario: "Why hygiene is important in



the washroom" (Perché l'igiene è importante in bagno).

Il prossimo 24 settembre dalle 12:00 alle 13:00, dopo il discorso di apertura, Roberto Berardi, presidente di ETS, spiegherà l'importanza dell'igiene in bagno. Berardi presenterà una panoramica dei risultati degli studi e della ricerca scientifica condotti da ETS negli ultimi due anni, basati sul confronto dei diversi metodi di asciugatura delle mani impiegati in bagno.

"L'importanza di lavarsi le mani per evitare la propagazione delle infezioni è ampiamente riconosciuta. Tuttavia, l'operazione di asciugatura delle mani ha ricevuto minore attenzione", afferma Berardi.

"Un'asciugatura adeguata delle mani completa il processo di lavaggio riducendo il rischio di trasmissione dei microbi. I metodi di asciugatura delle mani solitamente disponibili nei bagni pubblici si basano su principi di assorbimento dell'acqua (salviette in carta monouso e asciugamani in tessuto) o di dispersione dell'acqua in vari modi (asciugatori ad aria calda o ad aria ad alta velocità). È stato dimostrato che asciugarsi le mani con gli asciugamani porta a una riduzione del numero di microbi presenti sia sulle mani sia nell'ambiente del bagno rispetto agli asciugatori ad aria calda o con aria ad alta velocità", conclude.

Keith Baker, direttore ISSA dei servizi EMEA ha affermato che "Il settore della carta tissue riveste un ruolo prezioso e fondamentale nel nostro mercato e personalmente sono lieto che Roberto Berardi abbia accettato di parlare alla conferenza inaugurale a Istanbul. Sono certo che i partecipanti troveranno la sua presentazione estremamente interessante".

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

**ACTIVE**

# Il nuovo pulito che profuma di più!



Nuova linea di detergenti ultraconcentrati in gel e profumatori superattivi in 4 fragranze



# cerchi qualità, igiene e risparmio nel lavaggio delle stoviglie?



*Dove solo l'acqua non basta*



**Osmo Det "3C"**

detergente liquido superconcentrato  
acque trattate



**Stovibel Strong HS "3C"**

detergente liquido superconcentrato



**Osmo Brill "3C"**

brillantante superconcentrato  
acque trattate



**Superlux Blu PV "3C"**

brillantante superconcentrato

## è semplice, come un bicchiere d'acqua.

Grazie ai prodotti dell'innovativa **LINEA 3C SEPCA**, appositamente formulata per il lavaggio a macchina delle stoviglie, si ottengono **risultati eccezionali per qualità e igiene**.

In abbinamento al sistema compatto di dosaggio **WASH CONTROL 6** è possibile ottenere una

## riduzione effettiva dei consumi del 70%.



SEPCA s.r.l.  
Via Guido Rossa, 13 - 42023  
Cadelbosco Sopra (Reggio Emilia) - ITALIA  
Tel. 0522 911000 - Fax: 0522 911081 - E-mail: [sepca@sepca.it](mailto:sepca@sepca.it)

AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE  
INTEGRATO CERTIFICATO DA DNV  
UNI EN ISO 9001:2000  
UNI EN ISO 14001:2004



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

## Guanti: qualità e sicurezza innanzitutto

I guanti sono proposti in diversi materiali (lattice, nitrile o vinile, con e senza polvere) e la scelta del prodotto più corretto è a volte lasciata all'impresa ed all'utilizzatore finale. Reflexx coadiuva i suoi clienti nel trovare il

guanto più corretto per ogni tipologia di lavoro soppesando innanzitutto i rischi degli operatori e quindi valutando i costi e dunque il budget di spesa. Da tenere in considerazione che un guanto che si rompe durante il lavoro espone, innanzitutto, ad un rischio l'utente ed inoltre determina un extra costo non valuta-

**reflexx**

E SEI IN MANI SICURE!



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

**KIEHL**  
die saubere Lösung

## Linee di prodotti KIEHL per tutti, innovativi, completi e perfetti per ogni esigenza!

**KIEHL è il produttore di sistemi professionali ad alte prestazioni. Il prodotto perfetto per la pulizia e la cura dell'igiene.**



Sanificare e disinfettare ambienti



Creare pulizia ed igiene delle superfici

**Per tutte le necessità di pulizia professionale e di business, dagli edifici al lavaggio di veicoli con sistemi meccanici ed autolavaggi. Linee di prodotti KIEHL per tutti per fornire prodotti innovativi e garantire un'elevata prestazione con la qualità KIEHL.**



Lavaggio ed igiene dei tessuti



Igiene per le mani



Pulizia esterna ed interna di veicoli su gomma e rotaia



Pulizia ed igiene in cucina



Rigenerazione di prodotti in tessuto per la pulizia e l'igiene

bile a priori. Valutazione del rischio a parte, l'equazione è presto fatta con scatole da 100 pz.: ogni guanto rotto equivale ad un 1% di costo in più! Qui di seguito cerchiamo di dare un indirizzo di massima per la valutazione del prodotto corretto. Si scelgano in linea di massima guanti in nitrile se si deve andare in contatto con alimenti, sia per questioni legate alla migrazione verso gli alimenti e dunque a precise normative (2004/1935/CE), sia per questioni di colore idoneo (azzurro). Reflexx suggerisce il Reflexx 70 per lavori in cui è necessaria un'alta resistenza ed il Reflexx 76 per lavori meno usuranti. I guanti in lattice sono tipicamente prodotti con grande sensibilità e comfort, oltre che resistenti. Con il Reflexx 40 si è ben protetti da microrganismi e con il Reflexx 46 eliminiamo anche il fastidio della polvere ed abbiamo un guanto ipoallergenico. Il vinile è una scelta spesso dettata dai costi che però spesso può essere quella corretta se si considera che per alcuni lavori si tratta solamente di un dispositivo di igiene e non di protezione. In questo caso Reflexx 30 e Reflexx 36 fanno al caso Vostro. L'utilizzatore si trova poi di fronte alla scelta tra un guanto con polvere ed uno senza polvere. Sicuramente eliminare la polvere è un vantaggio in quanto si eliminano residui che potrebbero contaminare gli oggetti con cui si viene in contatto ed anche le mani ringraziano in quanto la polvere può in alcuni casi determinare fastidiose dermatiti. Tale processo ha un costo extra e quindi bisogna essere preparati a spendere qualcosa in più...

SGR Reflexx informa la clientela che, a partire dal 1 luglio 2014, ha variato il nome in Reflexx S.r.l. Nella stessa data gli uffici si sono trasferiti in Via Passeri, 2 a Viadana a pochi metri dalla precedente sede.

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

Johannes KIEHL KG  
Riben-Boisch-Strasse 9  
D-85235 Odolzhausen  
Tel. +49 (0) 8134 / 95 05-0  
Fax +49 (0) 8134 / 64 66  
info@kiesel-group.com

KIEHL Italia s.r.l.  
via Michelangelo 25  
I-16036 Arezzo (GR)  
Tel. +39 0185 730 006  
Fax +39 0185 730 211  
info@kiesel.it

KIEHL Svizzera AG  
St. Dany-Str. 31  
CH-8645 Jona  
Tel. +41 (0) 55 / 254 74 74  
Fax +41 (0) 55 / 254 74 75  
ch@kiesel-group.com



www.kiehl-group.com

## La pulizia con acqua pura ovunque con il nuovo sistema su rimorchio Unger



Il nLite HydroPower™ RO XXL di Unger offre ai professionisti della pulizia dei vetri una soluzione completa, appositamente progettata e di alta qualità che produce acqua pura al 100%, in qualsiasi situazione. Questo nuovissimo sistema su rimorchio è dotato di un sistema di purificazione a 3 stadi che consiste in un prefiltro ai carboni attivi, un membrana ad osmosi inversa (RO) e l'ultima innovazione Unger, il Filtro nLite HydroPower™ DI. Quest'ultimo completa il processo di purificazione, superando gli standard di efficienza del filtro DI grazie a caratteristiche brevettate, inclusi gli esclusivi Sacchetti di resina Quick Change™ Unger.

Con due avvolgitubo da 100m e due pompe da 12 Volt (150 psi), l'nLite HydroPower™ RO XXL può essere utilizzato da una o due persone e può erogare una portata d'acqua pura fino a 250 litri all'ora per persona. Questa unità facilmente trasportabile, offre un'ampia serie di vantaggi tra cui:

- Telaio leggero per un facile traino, con baricentro basso per massimizzare la stabilità durante il trasporto.
- Omologazione COC secondo specifiche UE, asse singolo, luci e indicatori integrati, assistenza alla frenata.
- Serbatoio con capacità 750 litri.
- Display di comando digitale con visualiz-

zazione di portata acqua, pressione e alimentazione batteria.

– La portata può essere controllata sia manualmente che con telecomando wireless Misuratore TDS (Solidi Totali Disciolti) integrato.

– Funzione spegnimento automatico: si attiva in modalità produzione acqua quando il serbatoio è pieno ed anche durante l'uso, quando il TDS dell'acqua prodotta arriva a 5ppm (valore modificabile in più o in meno).

– Batteria gel 12 Volt ad elevata capacità che consente l'uso per un'intera giornata prima di dover essere ricaricata.

Lo scomparto accessori integrato può contenere fino a sei aste ad acqua di lunghezza fino a 1,91m, con spazio extra per spazzole, segnaletica di sicurezza e altri accessori. Il nLite HydroPower™ RO XXL offre una flessibilità senza pari perché la portata delle modalità di lavaggio può essere modificata in qualsiasi momento sul pannello di comando digitale, consentendo al professionista di scegliere tra portate più o meno potenti per adattarsi alle diverse tipologie di lavori e contribuendo a risparmiare acqua. Si può anche cambiare dalla modalità di pulizia a quella di risciacquo semplicemente premendo un pulsante sul telecomando wireless per ciascuna asta.

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

## Mattara: soluzioni "sartoriali" per colorare il lavoro

Abbigliamento da lavoro per tutte le esigenze e attività, con ampie possibilità di personalizzazione. Soluzioni, è proprio il caso di dirlo, sartoriali con grande scelta di tessuti, colori e accessori. Questa è Mattara by Ekm Group, un'azienda giovane e dinamica specializzata nella produzione di abbigliamento professionale. Tra i molti settori serviti (industria, commercio, artigianato, ristorazione, medicale ed estetico) quello delle imprese di servizi ha sempre più peso. Nata dall'unione tra esperienza e innovazione, la società veneta (è di Santa Giustina in Colle, Padova) opera per la massima soddisfazione del cliente, con spirito in-



novativo. Senza dimenticare l'eleganza e le nuove tendenze, perché va bene il lavoro, ma anche l'occhio vuole la sua parte: ecco allora che anche il taglio e il det... taglio possono fare la differenza. La vasta gamma di colori, dalle tonalità più fresche alle gradazioni più intense, offre ampia possibilità di scelta, consentendo una personalizzazione dell'ambiente di lavoro differente dai classici canoni. Infine, ma non meno importante, il valore del made in Italy: in Mattara ciascuna fase della lavorazione viene svolta in Italia e gestita direttamente dall'azienda, che interviene dalla formazione del tessuto all'ultima rifinitura. Solo nello slogan Mattara si concede un po' di inglese: "Color up your work!", per lavorare in modo più sicuro, efficiente e... colorato.

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

57  
GSA  
AGOSTO  
2014

## Go green con l'idropulitrice Iskra

L'idropulitrice modello ISKRA è stata concepita per rispettare l'ambiente. Contribuisce così ad innovare e migliorare la gamma d'idropultrici "go green" che la ditta Maer offre sul mercato. Un'idropultrice ecosostenibile, un aiuto per il nostro pianeta. È particolarmente adatta ed indicata al lavaggio in locali chiusi, ospedali, cliniche veterinarie, ambienti sanitari, industrie alimentari, scuole, ove l'uso d'idropultrici alimentate da combustibili non è permesso o risulta comunque difficile. Come tutta l'intera gamma Maer, anche l'idropultrice ISKRA rispetta la normativa nazionale ed internazionale in materia ambientale e di sicurezza. La relazione fra le emissioni nell'atmosfera di CO2 e l'aumento della temperatura del pianeta costituiscono una preoccupazione globale. Grazie alla nuova tecnologia, l'idropultrice ISKRA offre un basso consumo d'acqua con una minima emissione nell'atmosfera. La scelta migliore per tutti!



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

## Arix compra Coronet, primo passo verso l'Europa

Lo scorso 1° giugno è stata finalizzata l'acquisizione da parte di Arix SpA di Coronet Germany GmbH. L'operazione, che prevede an-

che la rilevazione delle controllate austriaca e polacca, rappresenta un passo strategico nel processo di internazionalizzazione avviato da Arix negli ultimi anni. Alla base della decisione vi è l'obiettivo di sviluppo e consolidamento di una posizione di rilievo nel mercato continentale partendo proprio dalla Germa-



nia, l'economia europea più importante: Coronet, fondata nel 1920 a Sprockhovel (Nord Reno-Westfalia), è una storica realtà commerciale tedesca nel settore degli strumenti per la pulizia della casa: strumenti e attrezzi per le pulizie domestiche, scope e spazzole, accessori per la cura dei capi d'abbigliamento e complementi d'arredo domestici. Nel 2005 è stata rilevata da Noelle group GmbH & Co. KG., a sua volta acquisito nel 2011 da Nespoli Group. Coronet Germany e Coronet Austria manterranno autonomia operativa e gestionale, con la supervisione e il controllo di Arix. Per Coronet Polska è previsto a breve il perfezionamento dell'operazione di fusione per incorporazione in Arix Polska, business unit polacca di Arix. A distanza di quattro anni dall'acquisizione di Tonkita, quella di oggi rappresenta per Arix una coraggiosa e lungimirante scelta imprenditoriale in uno scenario economico globale incerto, con un mercato interno ancora asfittico e circondato da economie dinamiche con alti tassi di crescita. Soddisfatto Silvano Melegari, Ad Arix: "Vista la difficoltà di crescere sul mercato interno, stiamo investendo in una strategia di internazionalizzazione". La forte vocazione industriale e internazionale della società viadaneese, il patrimonio unico di know-how, tecnologie, competitività ed expertise costruite nel tempo; la razionalizzazione degli assortimenti e le sinergie produttive e commerciali che ne derivano: sono questi gli asset che potranno concorrere allo sviluppo di un'offerta strategicamente integrata in termini di commodity e utilities, che consenta ad Arix, per mezzo di Coronet, di penetrare, crescere e presidiare da leader nuovi e proficui mercati. L'operazione, durata sei mesi esatti (l'intesa preliminare è del 31 dicembre 2013), è stata piuttosto complessa, e prevede una parte di pagamento cash e una parte in partecipazioni: il gruppo Nespoli avrà una partecipazione in Arix del 10%. E se quello tedesco era diventato, negli ultimi anni, più che altro un marchio commerciale, Arix vuole riprendere a tutti gli effetti la loro vocazione industriale. Per questo, a marzo, ha acquisito uno stabilimento a Schio.

[www.arix.it/it/professional](http://www.arix.it/it/professional)

# Lo "Stato dell'Arte e dell'Eccellenza" per i Professionisti della Disinfestazione



Nebulizzatori a cannone (13 a 140 CV) con ULV, Termonebbiogeno e carica Elettrostatica delle goccioline integrati



Potenti Termonebbiogeni (brevettati) da pianale



Termonebbiogeni (brevettati) portatili



Nebulizzatori dorsali con ULV - Kit Polveri e carica elettrostatica delle goccioline integrati



**Martignani s.r.l.**  
Via Fermi 63 - Zona Industriale Lugo 1 - 48020 S. Agata sul Santerno (RA) ITALY  
Tel. +39 0545 23077 - Fax +39 0545 30664  
[www.martignani.com](http://www.martignani.com) - [martignani@martignani.com](mailto:martignani@martignani.com)

Visitate il nuovo Sito [www.disinfestazionemartignani.com](http://www.disinfestazionemartignani.com)

## Sicurezza e igiene con SpillEx di Vileda Professional



Vileda Professional è ormai protagonista nella pulizia dei pavimenti, settore in cui sviluppa da anni prodotti altamente innovativi. Lo dimostra il lancio del nuovissimo panno monouso SpillEx, prodotto che ha destato enorme interesse durante l'ultima edizione di ISSA Interclean ad Amsterdam. Questo panno risolve brillantemente il problema delle perdite di liquidi sui pavimenti, come i fluidi corporei nelle sale operatorie e nelle case di riposo, che possono contaminare e infettare l'ambiente; parimenti una bevanda versata sul pavimento di un ristorante o di un supermercato deve essere rimossa in maniera rapida ed efficace per evitare rischi di scivolamento.

### Struttura a tre strati

SpillEx contiene un nucleo in polimeri super assorbenti, che permette di assorbire grandi quantità di fluidi a base acqua; questi vengono trasformati in un gel e trattenuti fermamente all'interno del panno, senza alcun rischio di gocciolamento. Il passaggio del liquido nella parte centrale avviene attraverso una pellicola in non tessuto, a contatto con il pavimento, mentre lo strato superiore è in polietilene che rimane asciutto alla fine del processo, per un'igienica manipolazione del panno (da smaltire subito dopo l'uso).

### Alte prestazioni con i polimeri super assorbenti

SpillEx assorbe fino a 1200 ml di acqua e 500 ml di soluzione fisiologica allo 0,9% di cloruro di sodio (simile all'urina). La quantità di liquido base acqua corrispondente alla superficie occupata da un panno (nel caso dell'acqua 0,55 Lt su un nucleo assorbente di 0,15 m2) viene assorbita in maniera rapida ed efficace, indipendentemente dal tipo di fluido.

[\[vileda-professional.com/it-IT\]](http://vileda-professional.com/it-IT)

## Basta candeggina, da oggi Skizzo Cloraline!!!

SKIZZO CLORALINE è un prodotto detergente iperclorativo con un bassissimo impatto ambientale. Grazie alla sua innovativa formula, pochi grammi di prodotto contengono tutti i componenti del cloro che, in combinazione con altre sostanze attive, garantiscono una performance 10 volte superiore a quello dei comuni prodotti a base di candeggina.

Skizzo Cloraline è un detergente pratico e versatile. Basta uno skizzo di prodotto su una spugna per la pulizia di sanitari, superfici in acciaio, piani da cucina, tavoli da lavoro.

Per un'azione sanificante ed antimuffa è necessario un solo skizzo di Cloraline in 500ml di acqua da nebulizzare sulle superfici interessate come piastrelle, box doccia, banchi e celle frigorifere. Un solo skizzo di prodotto diluito in un secchio d'acqua è sufficiente per il lavaggio di pavimenti o per eliminare cattivi odori da scarichi e tubature. Per un'azione smac-

chiante e sbiancate dei capi bianchi aggiungere uno skizzo di Cloraline nella vaschetta di dosaggio insieme al normale detersivo. Risultati sorprendenti anche a mano e a basse temperature. 1 skizzo di Cloraline assicura pulizia e disinfezione di stoviglie e utensili da cucina. Inoltre, uno skizzo nella lavastoviglie garantisce un effetto smacchiante da caffeina e teina. Oltre alla sua azione sbiancante, smacchiante e brillantante SKIZZO CLORALINE è anche un ottimo sporicida, fungicida e virucida. Uno skizzo, infatti, assicura pulito ed igiene profonda negli ambienti di bagno, cucina, scuole, ospedali, mense, laboratori, canili, lavanderie, ecc..



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

## Una nuova generazione di macchine per abbattere drasticamente i consumi ed il costo della manodopera!

Da sempre attenta ai bisogni espressi dagli operatori professionali del pulito, Comac ha creato un'ampia gamma di macchine per piccoli, medi e grandi cantieri, in grado di assicurare elevate prestazioni qualitative abbattendo drasticamente il costo della manodopera. Le lavasciuga pavimenti e le spazzatrici dell'industria veronese sono state studiate e realizzate per essere semplici ed intuitive da usare, senza richiedere personale specializzato. Inoltre

presentano tutte soluzioni tecnologiche altamente innovative, che favoriscono al massimo la riduzione dei consumi. In particolare, le lavasciuga pavimenti di ultima generazione hanno il pregio di ridurre consistentemente lo spreco d'acqua e di detergente. Il controllo della soluzione lavante, tramite il dosatore

CDS - Comac Dosing System, garantisce l'esecuzione delle pulizie dei pavimenti con il corretto dosaggio di entrambi gli elementi. Si limita così notevolmente il numero dei pit-stop, ovvero il periodo di tempo in cui l'operatore si ferma per svuotare e riempire i serbatoi, con l'importante risultato di aumentare la produttività diminuendo il costo del lavoro.



Tra le ultime novità, ricordiamo Optima, la lavasciuga pavimenti con operatore a bordo assai efficiente e confortevole, che offre il massimo delle prestazioni nella pulizia di grandi superfici interne, coniugando silenziosità e sicurezza. Le dotazioni di serie le assicurano risultati eccellenti, sia per la pulizia profonda di superfici industriali (magazzini e centri logistici), che per quella di manutenzione di pavimentazioni più delicate (grandi centri commerciali e ipermercati). Le macchine Comac sono facilmente pulibili a fine giornata, velocizzando al massimo le operazioni di manutenzione e mantenendo l'efficienza necessaria per garantire l'ottimale igienizzazione delle superfici trattate.

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

## La pianificazione strategica di Project



Oggi con la concorrenza sempre più agguerrita, i mercati in continua evoluzione ed altri intoppi che ci frenano bisogna tenersi sempre pronti e valutare ogni passo che si fa. Soprattutto prima di intraprendere delle azioni bisogna essere consci al 110% delle cose che si vogliono pianificare e gli obiettivi che si vogliono raggiungere ma anche delle difficoltà che si possono incontrare strada facendo senza essere

“frate indovino” in quanto questo approccio può essere distruttivo soprattutto in un periodo di mercato magro dove i “dettagli sono tutto”. Project srl, da sempre in grado di interpretare i bisogni di mercato, ha introdotto nel proprio staff figure qualificate che hanno operato anche all'estero e che sono in grado di predisporre un piano di “pianificazione strategica” e cioè, dato un punto di partenza ed un obiettivo da raggiungere, trovare la strada migliore per andare dal punto A al punto B e non è detto che sia la più breve; non è detto che sia quella che fa risparmiare di più; non è detto che sia quella che espone a meno rischi. Potrebbe anche essere un insieme di queste cose e di altri fattori ancora. Ecco che a questo punto nasce l'esigenza di avere un consulente che pensa a tutto ciò, che valuta i vari percorsi a che alla fine stabilisce la strada migliore per partire dal punto A per arrivare al punto B. Se poi immagina di abbinare questo ad un software che permette di monitorare i risultati ottenuti

il successo non potrà che essere garantito. I nostri approcci infatti sono frutto di studi di anni e di applicazioni in aziende multinazionali operanti in tutto il mondo. La nostra serietà consiste anche nel dire al cliente: “mi spiace ma con le tue risorse e come è la tua situazione oggi i tuoi obiettivi sono irraggiungibili”; Ma consiste anche nel consigliare al cliente una strategia differenziata per il raggiungimento dello scopo. In buona sostanza i nostri consulenti fanno la radiografia della tua azienda, interpretano i tuoi obiettivi e studiano un piano dettagliato per aiutarti a raggiungerli. Naturalmente nella fase di controllo che è costante verrà verificato che tutti i processi aziendali vengano eseguiti come da progetto. Il risultato sarà tanto più soddisfacente quanto vera l'aspirazione di un imprenditore di raggiungere un obiettivo. Del resto un imprenditore senza un sogno che imprenditore è?

[[www.presenzedelpersonale.it](http://www.presenzedelpersonale.it)  
Project srl - Danilo Bartoli - 030.390495]

60  
GSA  
AGOSTO  
2014

## Da Padova a Genova, Kärcher continua a puntare sull'Italia

Hanno da poco aperto, nel nord Italia, due nuovi punti Kärcher: il 23 giugno il Kärcher Center di Padova e il 10 luglio il Kärcher Store di Genova Bolzaneto. Partiamo da Padova: il negozio, Kärcher Center Pat, è specializzato nel settore del cleaning e rivolto a un'utenza consumer e professionale con un'ampia gamma di prodotti e servizi. Situato in Piazza Tricolore n 3 a Villatora di Saonara è ben visibile a distanza grazie alle insegne luminose Kärcher e sarà raggiungibile anche da fuori città grazie alla vicina uscita di Padova zona industriale. Con oltre 120 mq di superficie e la dispo-



nibilità di un ampio parcheggio, il nuovo Kärcher Center conterà su 120 referenze e un bacino d'utenza stimato di oltre 935.000 potenziali clienti: impiegherà 2 addetti alla vendita coordinati dal responsabile commerciale Roberto Borgato. Il negozio dispone di un vasto showroom per l'esposizione della gamma prodotto Kärcher: idropultrici, aspiratori, lavasciuga pavimenti, spazzatrici, detergenza, gardening, accessoristica, ricambi e tanto altro ancora. Offrirà alla clientela, oltre la possibilità di acquisto diretto, anche consulenza sulle problematiche legate alla pulizia ed assistenza sulle macchine vendute. Caratterizzato da una pianta ad L, il nuovo Kärcher Center presenta come primo reparto all'ingresso quello dedicato alle idropultrici professionali e agli aspiratori. A inizio luglio, invece, è stato inaugurato il Kärcher Store a Genova Bolzaneto, in via Giuseppe Morasso 9, raggiungibile anche grazie al vicino svincolo autostradale della A7. Con oltre 1000 mq di superficie e la disponibilità di un ampio parcheggio, il nuovo Kärcher Store conta su 200 referenze e un bacino d'utenza stimato di oltre 500.000 potenziali clienti: impiega 6 addetti alla vendita coordinati da Massimo Cucini, titolare



dell'attività. Anche qui, vasto showroom per l'esposizione di tutta la gamma. Caratterizzato da una pianta quadrata, il nuovo Kärcher Store di Genova Bolzaneto presenta come primo reparto all'ingresso quello dedicato alle idropultrici professionali e agli aspiratori. Un'attività di sicuro riferimento per la provincia di Genova, con un ruolo di primo piano nel panorama commerciale di tutta la regione. Già attuato all'estero dall'azienda, il format dei Kärcher Center (grandi superfici) e dei Kärcher Store (punti vendita di prossimità) è un'anteprima per il mercato italiano. Con queste aperture arrivano a 5 i punti vendita Kärcher in Italia.

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

## Interchem Italia e Conai per “pensare futuro”

Pensare al futuro per INTERCHEM ITALIA significa un impegno costante nella realizzazione di prodotti e sistemi in grado di soddisfare le esigenze del mercato in termini di ecologia e risparmio. Ogni traguardo raggiunto è frutto della cooperazione tra il Reparto di Ricerca e Sviluppo, la produzione, la rete di vendita, i rivenditori e gli utilizzatori. Grazie a quest'ultimi, che tutti i giorni affrontano importanti operazioni di pulizia, il lavoro viene valorizzato dando una grande motivazione a migliorare i prodotti e i sistemi rendendoli sempre più efficaci, sicuri, economici ed ecocompatibili. A questo va aggiunto anche il riconoscimento di importanti organizzazioni che da anni incentivano il lavoro delle aziende che investono nella ricerca per migliorare gli aspetti legati all'ambiente. A tal proposito lo scorso anno il CONAI (Consorzio nazionale Imballaggi) ha indetto un bando di concorso, che si colloca all'interno del

più ampio progetto “Pensare Futuro”, per premiare le aziende che propongono le soluzioni più eco-innovative per ridurre l'impatto ambientale dei propri imballaggi. Per questo importante concorso INTERCHEM ITALIA ha presentato e proposto i prodotti in monodose MD EFFICACE VETRI detergente specifico per la pulizia dei vetri e MD ARGONIT BAGNO FRUIT detergente specifico per la pulizia giornaliera dell'ambiente bagno (vedi foto), aggiudicandosi così il premio per la Sostenibilità Ambientale degli Imballaggi con le seguenti motivazioni:

- Riduzione di oltre l'89% del peso del contenitore con conseguente ottimizzazione della logistica.

- Da un prodotto pronto all'uso si è passati a una monodose concentrata che l'utilizzatore diluisce poi con acqua e che equivale al contenuto del flacone da 750ml.

- E' stato verificato che il consumatore utilizza il precedente flacone per la diluizione e lo stesso spruzzino per almeno 6 volte. Questo importante risultato è stato reso noto anche sul Corriere della Sera edizio-



ne di giovedì 19 giugno nell'inserito Corriere Innovazione. Pensare al futuro è l'impegno quotidiano dell'azienda.

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

61  
GSA  
AGOSTO  
2014

## Ica System guarda sempre avanti, accanto alle imprese

Arriva l'estate, tempo di mezzi bilanci anche per Ica System, che esce da un periodo di profonda riorganizzazione aziendale. E' l'amministratore Enrico Barbi a dirci come sono andati i primi sei mesi dell'anno: “Direi bene: nonostante le performance non certo brillanti del mercato e la riorganizzazione interna in cui abbiamo investito molte energie, abbiamo confermato il fatturato. Siamo soddisfatti dello sviluppo di certi settori, come quello dei trasporti ferroviari, e del rapporto con le imprese, a cui proponiamo sempre soluzioni innovative. Si stanno confermando le iniziative intraprese nel dopo Pulire, e la grande attenzione ai prodotti e soluzioni green, ai superconcentrati, ai Cam. Tutto questo dimostra che quella dell'ecosostenibilità è l'unica strada realmente percorribile oggi. Molto, in questo mercato, sta cambiando, nel pubblico si stanno riducendo le



centrali d'acquisto e la razionalizzazione in questo comparto mi pare un processo ormai segnato. Quanto al sistema Consip, per i dealer strutturati ha senza dubbio aspetti positivi, perché si realizzano grossi numeri con poche gare, e solo i distributori in grado di operare su larga scala sono in gioco”. Noi sappiamo però che il panorama delle imprese italiane è fatto anche (e in termini numerici per la stragrande maggioranza) da realtà piccole e artigiani. Perché queste dovrebbero rivolgersi a un grande dealer? “Le imprese più piccole sono, fatte le debite distinzioni, più difficili da gestire e più appetite anche dai piccoli competitor, ma sono

un grande valore perché ci danno il polso del mercato. Molte di queste si rivolgono a piccoli distributori locali. Io direi però che, anche per un'impresa piccola, affidarsi a un dealer strutturato è un vantaggio per tante ragioni: dalla garanzia di un'organizzazione solida alla possibilità di offrire ai propri clienti servizi aggiuntivi (igienizzazione e profumazione degli ambienti, noleggio, dispenser, derattizzazione, consulenza e formazione): noi possiamo gestire tutto questo per molti clienti, perché abbiamo un ufficio tecnico dedicato e una struttura che ce lo permette”.

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

## Nuovi prodotti linea Active



Active per pavimenti è un detergente di manutenzione quotidiana polivalente super concentrato in gel, formulato con speciali materie che permettono di raggiungere un ottimo potere lavante con pochissimo prodotto. È adatto a tutti i pavimenti anche trattati, ha un buon potere sgrassante, è caratterizzato da una lunghissima persistenza della nota profumata, è super attivo nella rimozione dello sporco. Inoltre: contiene un polimero che migliora la rifrazione della luce aumentando la brillantezza delle superfici lavate; non lascia aloni, striature o residui, non richiede risciacquo e rilascia nell'ambiente una gradevole e persistente sensazione di pulito ed igiene. È disponibile in 4 diverse profumazioni, 6 x 1 litro. Le stesse versioni si ritrovano anche nei



4 profumatori liquidi superconcentrati ad elevatissima persistenza, che garantiscono, in combinazione con i detergenti, un nuovo concetto di pulito, che sia anche... un pulito profumato! Non solo profumo, quindi, e non solo igiene, ma una combinazione di entrambe le cose che rende possibili performance superiori e profumazioni uniche, efficaci e durature negli ambienti. Il profumatore è anche economico, perché vista l'elevatissima qualità sono sufficienti un paio di erogazioni per ottenere ottimi risultati. Combina una fase neutralizzante degli odori con una di profumazione che resta fissa e persistente per più giorni, e grazie alla sua formulazione e alle essenze di alta qualità diffonde uniformemente una piacevole fragranza mantenendo la sua persistenza per più giorni

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

62  
GSA  
AGOSTO  
2014

## Klinmak ILAV65, il cleaning si aggiorna in modo smart



È nata ILav65, la piccola lavasciuga pavimenti KlinMak con testata anteriore, progettata per rispondere alle nuove esigenze di pulizia degli ambienti. Con le dimensioni, i vantaggi e il costo di una uomo a terra è invece una uomo a bordo efficiente e produttiva, molto mini e molto smart. È una macchina che passa agevolmente laddove altre si fermano: le casse di supermercati, le porte delle toilette e degli ascensori per esempio non sono un problema. Rispetto ad una uomo a terra di uguali dimensioni è più veloce, più manovrabile, più produttiva e molto più comoda. E rispetto a tutti i modelli small a testata centrale ILav 65, avendo spazzole e squeegee anteriori, offre maggiore visibilità e quindi più sicurezza e qualità di pulizia anche nelle zone critiche come quelle perimetrali e negli angoli. ILav65 non è il solito ampliamento di gamma, è una lavasciuga pavimenti totalmente nuova, che nasce da una Start Up e dal contributo di un gruppo di professionisti del settore che, dopo anni di ricerca e sperimentazione hanno messo a punto il

progetto, realizzato l'idea, costruito la macchina. ILav 65, è prodotta e distribuita da KlinMak Srl, società con sede, stabilimento e uffici a Lacchiarella, alle porte di Milano. Tra i vantaggi, spiccano la grande visibilità, la capacità di arrivare a pulire anche negli angoli più inaccessibili, la qualità di pulizia. E ancora: il risparmio economico, l'efficienza, la sicurezza e il calibrato impiego dell'elettronica. Eccezionali anche l'affidabilità e la semplicità di manutenzione, che avviene rapidamente e senza fatica.

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

## Filmop presenta Prisma: prossima fermata pulito!

Filmop con il nuovo secchio Prisma continua ad ampliare la sua gamma di attrezzi dedicati alla pulizia di piccoli ambienti. Pratico da utilizzare, maneggevole e molto compatto, il nuovo sistema multifunzionale è studiato per avere sempre a portata di mano tutto l'occorrente per le proprie operazioni anche in contesti con ridotti spazi di movimento e di stoccaggio: bar, ristoranti, trasporti pubblici, campeggi, negozi, bagni pubblici, scale e condomini. Si trasporta co-



modamente e con facilità grazie alla doppia maniglia trasversale con chiusura a scatto (Pat Pending) e alle ruote piroettanti di serie. Ma non solo: grazie ad una vasta gamma di accessori e scomparti, inseribili ad incastro e facilmente removibili, Prisma diventa al bisogno un sistema di pulizia completo, versatile e personalizzabile con diverse funzioni: lavaggio pavimenti, pulizia superfici, stoccaggio prodotti e/o pulizia wc. Con Prisma puoi scegliere di ridurre l'ingombro delle tue attrezzature senza rinunciare alla qualità del risultato finale: porta sempre con te tutto il necessario!

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

«SEI FAMIGLIE DI PRODOTTI CERTIFICATI»



**FALPI.**

*[Nella sua produzione] tutela l'ambiente.*

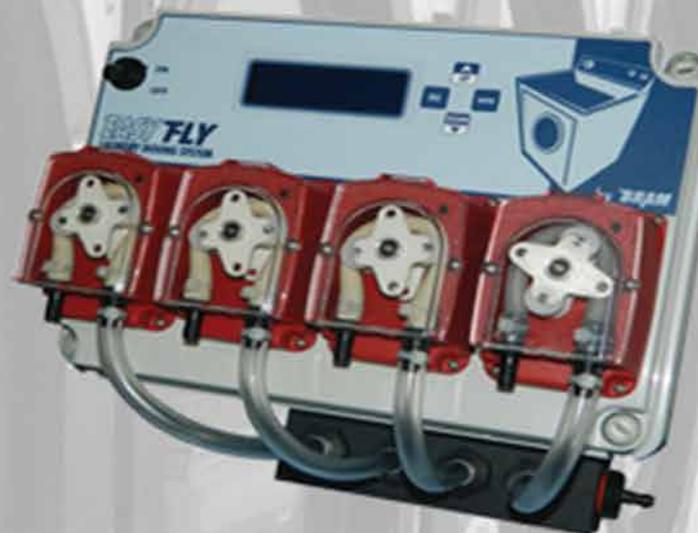
**Falpi®**

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

LA SOLUZIONE IDEALE PER IL  
DOSAGGIO IN LAVANDERIA

**BRAM**  
Dosing Systems

Ricerchiamo sales manager expert,  
inviare curriculum a  
[info@bramitalia.com](mailto:info@bramitalia.com)



BRAM Dosing Systems - Rieti (Italy) Tel. 0039.0746.48.15.01 - Email: [info@bramitalia.com](mailto:info@bramitalia.com)

**WWW.BRAM-GROUP.COM**