

N.8

AGOSTO 2016

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

postatarget
magazine
D0005538
NAZ1852008
Posteitaliane

IMPRESSE & DEALERS

MENSILE DI GESTIONE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

TERZA PAGINA

forum pulire
industria 4.0
formazione
life book
applicazione cam

GESTIONE

indagine mercato pulizia
oe+v
cambio appalto
incentivi disabili
durc irregolare
soggetti aggregatori
insulti sul lavoro

SCENARI

pulire mediterraneo
imprese che cambiano
congresso fiden
european cleaning awards

TECNOLOGIE

macchine compatte



www.gsanews.it

EDICOM



**SPECIALITA'
DI ALTA QUALITA'
PER TUTTE
LE ESIGENZE
DEL CLEANING
PROFESSIONALE**

Kemika SPA

Via G. Di Vittorio 55 CO.IN.OVA 2 15076 Ovada (AL) ITALIA
Tel. (+39)0143-80.494 Fax (+39)0143-82.30.68
info@kemikaspa.com www.kemikaspa.com



   www.karcher.it





GAMMA PROFESSIONAL KÄRCHER: IL CLEANING, ELEVATO A POTENZA

Molteplici superfici da pulire, problematiche diversificate, risultati impeccabili da garantire. Il cleaning è un'operazione complessa: richiede grande esperienza, tecnologie d'avanguardia, competenze manageriali. La Gamma Kärcher Professional è sintesi di tutto questo: dal piccolo aspiratore, alle idropultrici professionali, alle grandi spazzatrici stradali. Dai professionisti e per i professionisti, una soluzione specifica per ogni singolo problema. Con tutta l'esperienza di un leader.

Il cleaning è un'operazione complessa: le soluzioni Kärcher fanno la differenza.

KÄRCHER

makes a difference

La forza pulente si rinnova...

La linea Zero Ecolabel è la **speciale gamma di prodotti** con materie prime di origine vegetale, ottenute da fonti rinnovabili. Il risultato della **costante evoluzione ed impegno** di Sutter Professional verso il miglioramento delle formule, l'ampliamento della gamma, l'ambiente e l'utilizzatore finale.

Zero Ecolabel è **Natural Force**: formule ad alte prestazioni **capaci di migliorare** ancora di più **i risultati dei prodotti equivalenti** di origine chimica presenti sul mercato.



Zero natural force



Turn on the natural cleaning power



www.sutterprofessional.it
professionalitalia@sutter.it



Sutter
PROFESSIONAL
Hi-cleaning Solutions

MONOSPAZZOLA ORBITALE TOR 43

TOR è una monospazzola di nuova concezione particolarmente indicata per i lavori più gravosi, adotta un movimento di lavoro roto-orbitale che amplifica la resa di lavoro rispetto ad una monospazzola tradizionale.

Sfruttando il principio delle oscillazioni ad alta frequenza ottiene un'ottima stabilità e manovrabilità pur avendo un peso totale di 65 Kg (accessori esclusi).

Inoltre la particolarità del movimento orbitale rende molto facile l'utilizzo della macchina TOR per qualsiasi operatore, riducendo il tempo di formazione ed eliminando la necessità di possedere particolare forza fisica.



TOR è dotata del nuovo manubrio ergonomico provvisto di rinforzo in acciaio all'interno che assicura un'ottima manovrabilità e affidabilità nel tempo



TOR è adatta ad eseguire trattamenti di lavaggio pesante, deceratura, cristallizzazione, lucidatura e microlevigatura di marmi, pietre, cemento e legno



Il consumo di energia viene ridotto in maniera considerevole e consente alcune applicazioni in situazioni dove la potenza disponibile dalla rete elettrica non è particolarmente elevata



Your Better Choice

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

www.tmbvacuum.com

LAVOR HYPER

There's no better way to clean



LAVOR HYPER offre una gamma di prodotti altamente professionali che presentano soluzioni studiate ad hoc per le esigenze di un settore estremamente specializzato. Idropulitrici, generatori di vapore, aspiratori, monospazzole, lavasciuga pavimenti e spazzatrici progettate e realizzate per soddisfare le necessità degli operatori professionali.

LAVORWASH S.p.A.

J.F.Kennedy, 12 - 46020 Pegognaga (MN) Italy - Tel. +39 0376 55431 - Fax +39 0376 554392

E-mail: info@lavorpro.com - WebSite: www.lavorhyper.com



Exclusive
New
**5 VOLTE
CONCENTRATI**



**GIUSTA DOSE. GRANDE PULITO.
NUOVA LINEA E NUOVO FLACONE 10 ML.**

Sepca ha raggiunto un risultato eccezionale in termini di praticità e convenienza. La notevole qualità del prodotto concentrato 5C² si unisce al pratico, semplice e sicuro dosaggio del nuovo flacone da 10 ml segnando la fine degli sprechi di prodotto e l'inizio del risparmio su costi e mano d'opera. Questa è la sintesi del pulito.

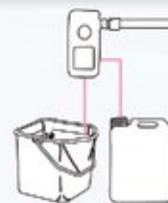
LINEA CONCENTRATI 5C². NE BASTA COSÌ POCO PER PULIRE COSÌ TANTO.



1 flacone utilizzato
in 1 dose corrisponde
a 100 secchi da 10 LT
di prodotti pronto uso



1 tanica 2 lt
(con pompa da 20 ml)
corrisponde
a 100 secchi da 10LT
di prodotti pronto uso



ECO MULTI HYDRO
1 tanica 2 lt
corrisponde
a 200 secchi da 10LT
di prodotti pronto uso



Exclusive
New
**IDROSOLUBILI
IN BLISTER**

**CI SIAMO FATTI IN QUATTRO
PER L'AMBIENTE. E ANCHE IN SETTE.**

Grazie alle continue ricerche di laboratorio abbiamo ottenuto un prodotto più ecologico, pratico e sicuro: **LIDROSOLUBILE IN BLISTER** in confezione da 4 e da 7 pezzi. Più conveniente, sicuro e pratico da usare, con meno sprechi e meno costi di utilizzo, si dissolve in acqua e corrisponde all'esatta quantità di prodotto necessario.



DETERGENTI PER SUPERFICI, SGRASSANTI, SANIFICANTI, ANTICALCARE BAGNO, DEODORANTI



SOLUZIONI E SERVIZI PROFESSIONALI PER LA DETERGENZA E LA COSMETICA
VIA G. ROSSA, 13 - 42023 CADELBOSCO SOPRA (RE) ITALIA **W** www.sepca.it **E** sepca@sepca.it



**Dove solo l'acqua
non basta**

Le linee professionali di Icefor. Un'esplosione d'igiene.



Icefor presenta 3 nuove linee pensate per la pulizia professionale.

i-San Presidi Medico Chirurgici per tutte le applicazioni, igienizzanti e sanificanti; **i-Pro** detergenti, oltre 120 prodotti per ambienti, area bagno, cucina, lavanderia, personal care e industria alimentare; **i-Green** a marchio Ecolabel, prodotti efficaci e sostenibili che rispettano l'ambiente. Per tutti gli operatori del settore cleaning, una notizia bomba: **il lavoro è più facile e veloce con le nuove linee Icefor.**

icefor
l'igiene per natura

IMPRESE & DEALERS



INSERTO

TERZA PAGINA

- 19** Forum Pulire, insieme per un "valore assoluto" [dalla redazione]
- 22** Industria 4.0? Cerchiamo di arrivare preparati [di Giuseppe Fusto]
- 26** Inhni, un ente che "fa scuola" [di Antonio Bagnati]
- 28** Life, un libro racconta i "servizi per la vita" [di Umberto Marchi]
- 32** Appalti pubblici di pulizia: verso il "total green" [di Laura Guidi]

GESTIONE

- 34** Indagine fatturato: Afidamp fotografa un comparto in ripresa [dalla redazione]
- 38** Offerta economicamente più vantaggiosa: tutto (o quasi) è rimasto come prima [di Simone Finotti]
- 42** Cambio d'appalto: l'Europa detta le regole [di Antonio Bagnati]
- 44** Nuovi incentivi assunzione disabili: ecco come fruirne [di Simone Finotti]
- 48** Durc non in regola, attenzione! [di Simone Finotti]
- 50** Città metropolitane opportunità di business per le imprese [di Umberto Marchi]
- 52** Quando l'insulto giustifica il licenziamento [di Giuseppe Fusto]

SCENARI

- 54** Pulire sbarca a Sud: appuntamento a novembre col "Mediterraneo" [dalla redazione]
- 56** Di generazione in generazione: "L'ho fatto per voi" [dalla redazione]
- 58** 60° Congresso Fiden: un weekend all'ombra dell'Acropoli [di Carlo Ortega]
- 60** European Cleaning Awards 2016, congratulazioni ai finalisti! [dalla redazione]

TECNOLOGIE

- 62** Piccole macchine: l'irresistibile "compattezza" del pulito [di Simone Finotti]

ATTUALITÀ	7	CARNET	70
AFFARI E CARRIERE	69	ORIZZONTI	71

Deo Det
i deodetergenti multifunzione

con le profumazioni ad alta persistenza di **ESSENZA**

deodetergente iperconcentrato multifunzione

deodetergente concentrato multifunzione monodose

DEODET è un detergente multifunzione igienizzante con principi attivi ad alta concentrazione a base di tensioattivi di nuova generazione e oli essenziali. È ideale per tutti i pavimenti in ceramica, marmo, parquet, teak; è indicato anche per la pulizia di superfici verticali e rivestimenti; ottimo pulitore per i sanitari, docce, lavandini; è anche idoneo per l'utilizzo in macchine lavasciuga nella versione iperconcentrato. La sua azione pulente e profonda ed extra brillante asciuga senza lasciare aloni. Negli ambienti verrà rilasciato l'esclusiva Essenza di casa Rubino-Chem per un intenso ed inimitabile profumo che dura più a lungo.

DEODET MULTIFUZIONE è disponibile nella versione **iperconcentrato** in scatole da 12 flaconi da 250 ml con dosatore "Turn ON-OFF", oppure nella versione **concentrato** in pratiche confezioni Multipack da 24 buste monodose da 25 g.

Confezione MULTIPACK da 24 buste monodose

Rubino Chem
THE SPECIALTY COMPANY

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

MADE IN ITALY
www.rubinochem.it

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

Testata volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al Regolamento CSST Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica
Certificazione B2B - Per il periodo 1/1/2015-31/12/2015
Periodicità: MENSILE - Tiratura media: 5.536 - Diffusione media: 5.412
Certificato CSST n. 2015-2554 del 25/2/2016 - 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

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

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

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

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



INFyNITÎ

detergenti
in monodosi

Smart Pack e Kit

I detergenti a costo certo
in poco spazio



ARCO CHIMICA SRL

Via Canalazzo 22/24
41036 Medolla (MO)
tel. +39 0535 58 890
info@arcochimica.it
www.arcochimica.it



CONFORME AI CRITERI AMBIENTALI MINIMI - CAM



Kärcher Eco!zero, pulizia compatibile al 100%



“Da numeri uno ci rendiamo conto che non possiamo esimerci dal dare un esempio al mercato. E oggi la via da seguire è quella della Sostenibilità. Già nella scelta delle materie prime operiamo con

questo criterio, eliminando quelle dannose e pensando allo smaltimento a fine vita. Siamo arrivati a realizzare macchine al 90% in materiale riciclabile, ma ancora non basta”.

Da sempre attenti all'ambiente

Chi parla è **Giovanni Probo**, AD di Kärcher Italia, che ricorda l'impegno del marchio sul versante ambientale. “Abbiamo sempre operato con una grande coscienza ambientale, etica e sociale, talvolta anticipando la legge, come nel caso della classe energetica degli aspiratori, in vigore da settembre 2015 ma che noi avevamo già da un anno.” E ora che le leggi spingono le imprese a investire sempre più in sistemi e prodotti ecosostenibili, Kärcher non si fa trovare impreparata. “I nostri stabilimenti hanno accorgimenti come sistemi di recupero del calore, impianti geotermici e fotovoltaici.” A Winnenden i pannelli solari generano circa 33mila kWh/anno ed evitano l'emissione di 20 tonnellate di CO₂/anno, scusate se è poco. Tutte le sedi produttive europee e quelle in Brasile e Cina sono certificate già da 15 anni. Inoltre Kärcher richiede a tutti i reparti e strutture di definire obiettivi annuali ecologici e, dal 2008, anche sociali.



Una chiave intelligente e amica dell'ambiente

Tutto questo è completato dalla formazione: “E' indispensabile che gli operatori siano preparati a lavorare in modalità sostenibili. Per aiutarli abbiamo sviluppato, su alcune macchine (come le lavasciuga e le spazzatrici)

la modalità Eco!efficiency, silenziosissima e ad alta efficienza energetica, e la “chiave di utilizzo intelligente”, che si può programmare in funzione della tipologia di operazioni da svolgere anche in modalità Eco!efficiency. Un altro tassello di questo mosaico è rappresentato

dall'ergonomia, utile a rendere il lavoro meno oneroso, ridurre l'impatto sul sistema muscolo-scheletrico e limitare i rischi. Un esempio è la collocazione del serbatoio nelle monospazzole: non più sul manico ma in basso, sopra il disco di pulizia.”

Eco!zero: pulizie a impatto nullo!

Ma il fiore all'occhiello si chiama Eco!zero, un rivoluzionario sistema di compensazione ben sintetizzato dallo slogan “Pulizia: 100%; compensazione di Co₂: 100%”. “Si tratta di un programma di pulizia a impatto ambientale neutro: con un piccolo contributo, il cliente potrà “ripiantare” le emissioni di CO₂ della macchina Kärcher, rendendo la pulizia a impatto zero per tutto il corso della sua vita. I contributi servono a finanziare un progetto ambientale certificato da ClimatePartner, un importante consulente nella protezione del clima che ha calcolato le emissioni di CO₂ generate nel corso di un tipico utilizzo di una lavasciuga nel corso dell'intero ciclo di vita, l'80% delle quali dipende dalla fase di utilizzo. Per garantire la totale trasparenza, la compensazione di CO₂ può essere consultata on-line.”

Un progetto... che non ha prezzo

Costoso? “No. A parte che la sola idea di contribuire al miglioramento dell'ambiente non ha prezzo, ci sono anche la trasparenza, la sicurezza di un processo certificato e il ritorno di immagine.” I passaggi sono semplici: “Kärcher calcola le emissioni di CO₂ (carbon footprint), generate nella vita della macchina. La ClimatePartner calcola l'impatto ambientale per macchina all'anno. Kärcher compensa la quantità totale di emissioni di CO₂ all'anno, sostenendo progetti di protezione del clima riconosciuti a livello internazionale. Quindi il cliente riceve un certificato e un'etichetta con il numero ID per ogni macchina come prova dell'adesione al progetto. Inserendo il numero ID nell'apposito sito on-line è possibile verificare il proprio contributo alla protezione del clima in tempo reale.” Di ambiente, Sostenibilità, formazione e nuove frontiere si parlerà anche a Forum Pulire. “Kärcher ci sarà. Siamo già sponsor e parteciperemo attivamente all'evento. Fin dalla prima edizione abbiamo investito molto nel Forum, perché crediamo che sia un'importante occasione di incontro, confronto e crescita per tutto il settore.”

Sempre più “fornitori globali”

E sul versante merceologico? “Prosegue la strategia che Kärcher sta seguendo dal 2011, e che ci porterà, entro il 2020, a diventare fornitori di soluzioni globali per il cleaning. In questi anni abbiamo individuato i settori merceologici in cui eravamo meno presenti, e in alcuni abbiamo acquistato competenze attraverso l'acquisizione di marchi esterni, ad esempio nell'aspirazione industriale, nell'idro-demolizione ad altissima pressione e nello spazzamento stradale, con il marchio Isal. In questo momento questi brand, pur in seno al gruppo Kärcher, sono tuttora esistenti, perché riteniamo importante mantenere la loro riconoscibilità da parte del mercato. Naturalmente essi hanno potuto usufruire, ed usufruiscono, del nostro network distributivo.”

[www.kaercher.it]

Le novità Ica System: filo diretto con il futuro



Grande successo, il 7 luglio a Bergamo (Wintergarden hotel), per l'evento "The future is now!", roadshow organizzato dal Gruppo Ica System per presentare a collaboratori, clienti e stampa del settore le sue innumerevoli novità.

Un momento di grande fermento

Del resto l'azienda di Treviso sta attraversando un momento di incredibile dinamismo sia sul fronte della crescita, con le ultime acquisizioni, sia sotto l'aspetto dell'innovazione di prodotto. Un esempio tangibile è il robot lavapavimenti RA 660 Navi di Cleanifix, vincitore dell'Innovation Award all'ultimo Issa Interclean di Amsterdam e commercializzato in Italia proprio da ICA System. Il Robot sta riscuotendo interesse grazie alla tecnologia di navigazione intelligente che gli consente di programmare il lavoro in modo autonomo, sicuro e altamente efficace, alla mappatura efficiente degli ambienti e alla sua particolare costruzione, che gli permette di pulire anche negli angoli più stretti.

Antimicrobici efficaci e sicuri

Ma non è stato solo il robot RA 660 a stupire: si è parlato anche degli antimicrobici esclusivi per superfici Genuine, una linea di



prodotti che utilizza la tecnologia dell'Argento Diidrogeno Citrato, un antimicrobico naturale e atossico che offre un'efficacia ad ampio spettro: il suo principio attivo è stato riconosciuto sicuro per eliminare qualsiasi organismo nocivo in fase di trasformazione dei prodotti alimentari o presenti su attrezzature, macchinari e utensili. E siccome parliamo di futuro, non poteva mancare l'intelligente clean-app Get & Manage, il cleaning a portata di mano, una applicazione semplice e completa per risolvere facilmente la gestione del cleaning.

Con Shu tira una buona aria

Sul fronte del trattamento dell'aria, è stata presentata l'aria di "Shu", una rivoluzione nella purificazione e la sanificazione dell'aria e di ogni ambiente. La tecnologia utilizzata da Shu (per inciso: la stessa impiegata dalla Nasa per le stazioni aerospaziali) attacca e distrugge in modo rapido ed efficace i microrganismi nocivi per l'uomo come muffe, batteri, virus, odori e composti organici volatili sfruttando degli straordinari processi biochimici.

Dosaggi all'ultima goccia!

Piuttosto apprezzato per la sua ergonomia, efficacia e versatilità, è stato il sistema di dosaggio portatile Mobidos, da usare con detergenti ad alta resa conformi ai Cam. La linea Sumac, è un sistema innovativo di detergenti che consente il trattamento completo di tutte le superfici lavabili di hotel, ospedali, uffici, scuole e comunità in genere. Il sistema è costituito da tre detergenti superconcentrati ad azione sanitizzante che consentono di soddisfare in pieno tutte le esigenze degli operatori di imprese impegnati nelle pulizie giornaliere. Il sistema è caratterizzato dall'utilizzo di speciali tappi dosatori che erogano sempre lo stesso quantitativo di prodotto superconcentrato. Tutto ciò permette di ottimizzare le scorte di magazzino e favorire il riuso dei flaconi nel pieno rispetto dell'ambiente. Fra le attrezzature, ha detto la sua il carrello Star 300, ideale per organizzare e gestire al meglio le operazioni di pulizia nei bagni.

Ica System oggi

Molto interesse anche per il convegno sullo stato dell'arte del cleaning – e di Ica System-, durante il quale l'esperto **Marco Ferrari** ha presentato il suo progetto per la certificazione delle competenze degli operatori di cantiere. ICA System ha alle spalle oltre 20 anni di esperienza in tutti i settori civili e industriali, pubblici e privati. Da sempre si propone come un partner in grado di offrire una distribuzione capillare di macchine, prodotti e attrezzature dei più importanti produttori italiani e internazionali. Ma si va ben oltre la fornitura: consulenza, logistica, formazione, assistenza tecnica e, naturalmente, noleggio sono i pilastri del successo di Ica System, che affianca ogni tipo di impresa in tutte le sue esigenze.

www.icasystem.it



Sorma: “Il futuro è alle porte”

Il processo di digitalizzazione che sta investendo l'industria italiana è solo agli inizi ma già si possono intravedere notevoli cambiamenti sotto diversi punti di vista: dall'organizzazione aziendale alla produzione, dalla formazione del personale alle attività di comunicazione e relazione con il mercato.

Verso il 4.0

Nel cleaning professionale c'è ancora molto da fare: temi quali l'industria 4.0 (argomento che sarà al centro del prossimo Forum Pulire di settembre) e la digitalizzazione di interi processi aziendali sono in fase embrionale, ma già delineano la strada maestra lungo la quale gli operatori dovranno muoversi per non restare tagliati fuori.

Tre fattori cruciali

Secondo Sorma tre fattori giocheranno un ruolo cruciale: la disintermediazione dei canali, il passaggio dalla comunicazione alla relazione e il capitale umano. La disintermediazione dei canali è in atto da tempo; in molti hanno visto ridursi i propri margini a causa della comparsa di nuovi operatori sul mercato; altri intermediari sono stati costretti a stravolgere il loro business perché i produttori in questi anni hanno bypassato rivenditori e agenti andando direttamente al cliente finale... in questa generale “confusione” si aprono incredibili opportunità; cercare produttori ca-

pacici di affiancare al normale prodotto un servizio a valore aggiunto, ovvero l'esperienza ed il know how che possono decretare il successo di una soluzione; la possibilità di vendere soluzioni customizzate e non preconfezionate, con il supporto di anni di esperienza sul campo può davvero fare la differenza in una commessa o in una gara d'appalto. Ecco che l'assegnazione di una gara o l'aggiudicazione di un lavoro non dipenderanno più solo dal prezzo, ma anche da competenza e capacità.

Cambia anche il rapporto col cliente

Anche il modo di relazionarsi con il cliente è cambiato: la comunicazione si è evoluta, tant'è che è divenuta sempre più relazione: social media, siti interattivi e responsive per l'accesso dal mobile, web advertising, assistenti e chat virtuali (i cosiddetti BOT), i volumi di dati generati dall'internet delle cose (i big data) diventano ogni giorno di più centrali nelle strategie di marketing delle aziende; il volume di dati e informazioni di cui disponiamo oggi è eccezionale e le occasioni di comunicare con il mondo esterno si sono moltiplicate grazie al digitale; quindi chi saprà governare questi processi in modo consapevole ne trarrà i più evidenti benefici.

Il valore del capitale umano

Infine, un punto su cui Sorma ha sempre creduto: il capitale umano. Il valore delle persone in Sorma va oltre le singole capacità dell'individuo, che rappresentano la base iniziale a cui si sommano le competenze acquisite nel corso degli anni, il know how maturato nella gestione pluriennale di commesse ed appalti spesso complessi, dove il giusto mix di prodotti determina la qualità del risultato e, infine l'abilità nel problem solving inteso come approccio metodologico al problema (quali prodotti utilizzare e quali macchinari impiegare per assicurare un elevato standard di



qualità mantenendo un prezzo competitivo?) e gestione della commessa (interfacciandosi sia con l'impresa di pulizia, ma anche con committenti aziendali o pubblici).

Gli elementi del “metodo Sorma”

Proprio il capitale umano e l'innovazione che inverte il classico approccio fornitore/ cliente (in cui è il produttore a proporre i prodotti al cliente) verso un più efficace rapporto cliente/ fornitore (è il cliente che determina la proposta in base alle sue esigenze) sono gli elementi distintivi di Sorma, del suo metodo e delle best practices che l'azienda italiana può sviluppare per una gamma molto ampia di interlocutori: imprese di pulizie, enti pubblici in particolare nella sanità, imprese private e committenti per grandi spazi. In Sorma sono consapevoli del percorso di sviluppo intrapreso molti anni fa, che pone al centro il cliente e le sue necessità, si basa sulle persone e si serve della tecnologia per innovare e assicurare risultati eccellenti nel tempo.

[\[www.sorma.europa.it\]](http://www.sorma.europa.it)



Il Gruppo Kemika, un partner concreto per il mercato professionale

Il Gruppo Kemika è costituito sostanzialmente da tre centri di business: i prodotti chimici professionali per la manutenzione e il trattamento delle superfici, una gamma completa di macchine e attrezzature sempre per la detergenza professionale ed infine, con Controlchemi, una gamma completa di prodotti per la manutenzione degli impianti natatori e dei centri benessere.

La forza di Kemika

La forza del Gruppo è sempre stata, nel tempo, caratterizzata dalla capacità di proporre alla clientela un'offerta completa e omnicomprensiva di tutto ciò che può essere necessario al lavoro del pulitore o del trattatore professionale. Un'offerta qualificata di prodotti di altissima qualità è stata sempre affiancata anche da un'offerta di servizi altrettanto qualificati: in particolare spiccano i corsi di formazione, gli affiancamenti del personale tecnico commerciale sul territorio, il filo diretto con il servizio clienti per dare risposte immediate sull'interpretazione delle norme, per offrire consulenza nella redazione dei piani di pulizia, per le analisi di laboratorio, per lo svi-

luppo di formulazioni specifiche per richieste particolari e tanti altri servizi ancora.

Un diverso approccio al mercato

Questo approccio al mercato ha caratterizzato il Gruppo Kemika diversificandolo da molte altre aziende normalmente più standardizzate, e consentendogli di arrivare ad essere uno dei principali interlocutori per le imprese di servizi. Oggi infatti l'offerta Kemika è contraddistinta da un numero elevatissimo di formulati in grado normalmente di affrontare e risolvere qualsiasi esigenza della clientela.

Investimenti all'estero

La crisi che ha pervaso tutti i settori economici, non risparmiando neanche il nostro, ha indotto il Gruppo a trovare altri mercati investendo maggiormente all'estero e cercando nuovi sbocchi commerciali. Un grande sforzo è stato fatto per diversificarsi dal mercato di riferimento (quello delle imprese, sempre di primaria importanza ma da anni in contrazione) ed oggi più del 20% del fatturato è sviluppato nel settore Horeca.

Focus "qualità-prezzo"

La contrazione di mercato innesca spesso comportamenti irrazionali e anti-economici, come quelli, osservati negli ultimi anni, volti all'acquisto di prodotti di scarsa qualità a



prezzi estremamente bassi. Spesso i consumatori perdono il focus sul "rapporto qualità/prezzo" che per Kemika rappresenta invece l'unico elemento da mantenere in considerazione anche e forse soprattutto in presenza del perdurare di dinamiche di spending review. Convincere i clienti a mantenere l'attenzione su tale rapporto è stato l'obiettivo principale dell'attività di comunicazione svolta negli ultimi anni e si prevede che lo sarà ancora nei prossimi.

Attenzione concreta alla qualità

Più ancora della sponsorizzazione di nuove tecnologie, rappresentate spesso da proposte che poi si "diluiscano" e si "spengono" nella realtà delle vere esigenze del mercato e più ancora delle nuove caratteristiche ecologiche vantate spessissimo con altisonanti proclami, quello che, in concreto, l'azienda cerca di comunicare alla clientela è la necessità di mantenere la qualità degli strumenti che si utilizzano e che vanno ad impattare sui ben

maggiori costi che l'impresa deve sostenere per eseguire il servizio. Evitare lo svilimento delle caratteristiche formulative dei prodotti significa mantenere la qualità del servizio, ottenere dei vantaggi economici e rispettare maggiormente l'ambiente. Si tratta di una ricetta semplice nella quale Kemika ha sempre creduto e che continuerà a perseguire finché avrà clienti che le daranno ragione, così come è avvenuto fino ad oggi.

PerPulire: affiancamento in start-up, risultato obbligato



Provate a chiedere a un'impresa qual è la fase più delicata di un appalto, e nove su dieci vi risponderanno immancabilmente "quella iniziale". Lo start up di un appalto non è cosa semplice: personale ereditato dall'impresa precedente, servizio da organizzare, clienti da tranquillizzare, macchine, attrezzature e prodotti da scegliere e rodare. Con innumerevoli cambiamenti in corsa perché, si sa, ciò che vale sulla carta spesso alla prova della realtà non regge.

Avvio con obbligo di risultato

In questo senso avere accanto un dealer solido è importantissimo: non basta la vendita dei prodotti, e nemmeno la consulenza e la formazione "a tavolino": è necessario, nei primi periodi, un affiancamento costante e una vera consulenza volta alla risoluzione dei problemi fianco a fianco. Tutto questo la PerPulire l'ha capito, e ha investito nel creare un'apposita divisione che si occupa proprio dell'affiancamento alle imprese in fase di start up. "Il nostro obiettivo – dicono dall'azienda – è l'avvio filosofico dell'attività con obbligo di ottenere il risultato".

Il caso Maserati-Manital

Lo sanno bene i clienti dell'azienda. A Torino ad esempio, nel nuovo stabilimento Mirafiori vede la luce la Maserati Levante, una delle luxury car del momento, tanto che da fine maggio sono addirittura raddoppiati i turni di produzione. E le cose, per chi fa le pulizie, non sono certo age-

voli: 60mila mq di stabilimenti, più 1200 di uffici, da tenere puliti secondo lo standard "premium". Come è facile immaginare qui arrivano moltissime visite anche di delegazioni estere e di clienti che visitano la produzione, e si deve fare bella figura. L'impresa che opera qui è la Manital, particolarmente esperta nel "leggere", fra le righe dei capitolati, le effettive esigenze dei clienti. Spiega il responsabile operation **Gianfranco Azais**: "Il ruolo di un dealer come PerPulire è fondamentale per cercare di capire come muoversi in appalti così complessi. In questo caso siamo partiti il 1° gennaio ma già a dicembre, quando non avevamo ancora il personale, abbiamo fatto addirittura un pre-start up per definire la tipologia di prodotti/macchinari nei vari ambienti, grazie anche alla Fiat che si è dimostrata molto disponibile, segno che anche la mentalità del cliente sta cambiando. Macchine, allacciamenti, formazione del personale di 1° livello, spazzole, dischi... in questo pre-start up abbiamo sistemato molti aspetti operativi, e anche nei giorni di partenza PerPulire ci ha affiancato con quattro tecnici preparati: due per le macchine e due per i prodotti. E se ad oggi, dai primi test, la qualità percepita era del 96-97% (altissima), è anche merito di un collaboratore tecnologicamente preparato che viene con te ed effettua i primi test di macchine e prodotti sulla realtà operativa."

Il caso Serenissima Ristorazione - presso il Centro Don Orione

Cantiere che cambia, qualità che resta. Ci spostiamo in Campania, dove il Gruppo Serenissima Ristorazione è partito dal 1° luglio con l'appalto di pulizia e ristorazione del Centro "Don Orione", una Rsa/Rsd con due strutture, una molto grande a Ercolano (per gli ospiti) e una a Napoli (ambulatoriale). Il Dott. **Marino Verzari**, direttore tecnico facility di Serenissima Ristorazione apprezza le attività e la professionalità della Società: "Il nostro Gruppo, - spie-

ga il Dott. Verzari - nato nella ristorazione, negli ultimi 6 anni si sta diversificando anche nel settore delle facilities, con un incremento medio del 20-25% annuo. In quest'ambito abbiamo preso l'appalto del Don Orione, e ci siamo rivolti a PerPulire proprio perché conosciamo la qualità del suo affiancamento. La risposta è stata più che soddisfacente: ci hanno messo a disposizione sei tecnici, tre a Napoli e altrettanti a Ercolano, che hanno seguito da vicino la logistica, le attrezzature, le macchine, i sistemi, l'avviamento, la formazione del personale. Tutti gli aspetti pratici, compresi gli interventi correttivi in corsa. Un esempio? A Ercolano, dove ci sono ampi spazi, ci siamo resi conto che serviva una lavasciuga più grande, e il fatto di avere insieme la parte commerciale e la parte tecnica ci è stato molto utile. Partiti il venerdì, il sabato avevamo già sostituito la uomo a terra con una uomo a bordo più performante. Il contra-



rio è avvenuto a Napoli, dove abbiamo messo una macchina adatta a spazi più stretti. Hanno dimostrato flessibilità e velocità di risposta a tutte le nostre richieste. Lo stesso si può dire per i prodotti, che abbiamo testato in presenza." Gli avvisi appalto vengono seguiti in prima persona da **Luca Cossu**, nella foto in alto a sinistra, responsabile ufficio tecnico, uno dei tre fratelli soci dell'azienda, che dispone di una squadra di tecnici specializzati che vanno sui cantieri sotto la sua supervisione.

[www.perpulire.it]

HiMix il connubio perfetto di efficienza e design



12
GSA
AGOSTO
2016

Un approccio strategico

Di recente l'attenzione di Rubino Chem si è concentrata sulla creazione di una linea di prodotti che soddisfacessero le esigenze di tecnologia, versatilità, design e usabilità richieste dal mercato italiano ed estero: così è nata la Linea HiMix. Due criteri sono stati determinanti in fase di progettazione: la versatilità del prodotto (intesa come possibilità di ottenere un formulato alla voluta concentrazione di principio attivo) e la facilità di stoccaggio e trasporto.

Innovazione

L'utilizzatore finale sarà in grado di gestire in modo attivo la performance desiderata, miscelando il principio attivo con la quantità d'acqua ritenuta opportuna. HiMix è un manufatto innovativo, incentrato sui bisogni

specifici del singolo utente. HiMix, dotato di doppia etichettatura (la prima riguardante il formulato concentrato e la seconda con i dati del prodotto diluito), include chiare e dettagliate istruzioni di utilizzo per gestire la fase di preparazione in totale sicurezza. Così si porterà l'alta tecnologia sviluppata dai laboratori Rubino alla portata del cliente finale.

Risultati e vantaggi

Con la tecnologia di HiMix è stato affrontato e raggiunto l'obiettivo della realizzazione di una linea multiprodotto, che garantisca elevati livelli di produttività e efficienza in una logica di filiera. Grazie alla tecnologia contenuta nella miscela, HiMix permette al fruitore di sviluppare il prodotto adatto alle proprie esigenze in ogni momento, ottimizzando le prestazioni operative e quindi migliorando l'esperienza del cliente. Il prodotto così strutturato permette un'ottimizzazione dei processi logistici, l'aumento della produttività di magazzino e la riduzione dei costi di trasporto. Rubino Chem, impegnata da sempre nella realizzazione di soluzioni eco sostenibili, affronta le sfide globali con formulati a basso impatto ambientale, che garantiscono l'efficienza energetica a tutti i livelli.

Una storia di entusiasmo e di passione

Rubino Chem è stata fondata nel 2002 da **Luigi Rubino**, figlio di **Antonio**, nome storico della detergenza italiana attivo fin dal 1960 nel settore. Raccogliendo l'eredità della Rubino detergenti e di quasi mezzo secolo di esperienza e innovazione, l'azienda sta dimostrando come l'entusiasmo e lo sviluppo di nuovi prodotti siano strumenti importanti per riproporsi in un mercato sempre più competitivo e globale.



Know-how importante, in Italia come all'estero

Grazie al duro lavoro di due generazioni che hanno creduto in un progetto imprenditoriale che mirasse all'eccellenza, oggi più che mai la società è viva e lotta in un mercato sempre più complesso. L'azienda lavora sia in Italia sia all'estero e il successo parte da un know-how importante e da asset competitivi. Per Rubino Chem il prodotto deve essere di alta qualità, esclusivo, e innovativo, e per questo tutte le fasi della filiera devono essere seguite scrupolosamente.

[www.rubinochem.it]



Soluzioni IQC per l'integrazione dei controlli nei servizi di facility



A partire dai principali riferimenti normativi in ambito volontario, IQC srl, grazie anche alla esperienza maturata in partnership con ANMDO (Associazione Nazionale di Medici di Direzione Ospedaliera) per il presidio dei servizi interni ed esternalizzati in sanità, è in grado di sviluppare approcci integrati di metodologie e strumenti informativi a supporto di fornitori di servizi di facility management in ambito sanitario, civile ed industriale (pulizie, facchinaggio, trasporto e movimentazione, vigilanza, portierato, lavano, ristorazione, ecc.) per l'ottimizzazione delle prestazioni e dei relativi costi di erogazione.

Le finalità dell'intervento IQC

L'intervento IQC mira a valorizzare il patrimonio informativo interno ed esterno all'azienda favorendo l'introduzione di strumenti di Business Intelligence per garantire: organizzazione dei servizi di facility management semplice e gestibile per l'interazione efficace di processi, risorse e dati a livello strategico, tattico, operativo; comunicazione chiara e trasparente fra le parti interessate (fra chi richiede e chi fornisce il servizio / fra i fornitori dei servizi erogati in forma integrata) per la prevenzione dei rischi, la gestione della continuità operativa e la riduzione dei conflitti; monitoraggio e controllo efficace dei servizi di facility management per alimentare il sistema dei dati e delle informazioni a supporto del processo decisionale strategico; misurazione della soddisfazione dei clienti interni ed esterni e di tutte le parti interessate e coinvolte direttamente e/o indirettamente nell'intero ciclo di vita dei servizi di facility management compreso l'utilizzatore finale; miglioramento della sostenibilità economica, sociale e ambientale dell'organizzazione attuando l'analisi del ciclo di vita dei servizi di facility management.

Il progetto negli ospedali della Romagna

A questo proposito vale la pena ricordare il progetto, in via di svolgimento presso gli ospeda-

li della Romagna, che vede il coinvolgimento delle imprese Formula Servizi e Copura e delle imprese Linea Sterile e Servizi Ospedalieri, da sempre attente alle esigenze di salute, sicurezza e benessere espresse dalla committenza e colte come stimolo per la valorizzazione dei propri servizi sul piano gestionale-organizzativo e tecnico-scientifico a beneficio dei destinatari finali. Lo scopo è quello di definire standard misurabili, secondo il protocollo ANMDO-IQC, per i servizi di pulizia, sanificazione ambientale e lavano. Secondo il Presidente di Servizi Ospedalieri, **Angelo Morini**, "è nello stesso interesse delle imprese serie controllare l'effettivo servizio svolto attraverso parametri misurabili". In questo caso, poi, si tratta di un progetto esportabile: "Se non saranno le imprese stesse a sviluppare le necessarie sinergie, senza dubbio certi requisiti saranno imposti dalle pubbliche amministrazioni. Già ci si sta muovendo in questa direzione, come vediamo, e le attività di controllo e di monitoraggio saranno sempre più importanti. D'altra parte – prosegue – credo sia essenziale conoscere, possibilmente in tempo reale, punti di forza e di criticità di un servizio, per intervenire tempestivamente quando e dove è necessario." Anche l'AD di Linea Sterile **Mauro Ravaglia** pone l'accento sull'aspetto della trasparenza nei confronti del cliente. "La creazione di regole precise alle quali attenersi e la scrupolosa verifica dei parametri qualitativi del servizio prestato, qualificheranno l'intero settore e creeranno certamente le basi per un percorso di miglioramento continuo che coinvolgerà le strutture sanitarie così come le imprese che erogano il servizio di lavano a beneficio dei fruitori diretti dei nostri servizi, la collettività." "L'idea di sviluppare un sistema di misurazione della qualità dell'appalto – dice **Massimiliano Mazzotti**, Direttore di Produzione multiservizi di Formula Servizi – è una spinta importante nell'ottica del miglioramento continuo. Formula Servizi, inoltre, sta svilup-

pando un sistema informativo App Web GEIS che consente l'agevole interfacciamento di tutti i soggetti deputati ai controlli, oltre a mettere a disposizione i risultati in tempo reale. In pratica si sviluppa un percorso customizzato indirizzato alla massima trasparenza."

Percorso virtuoso

Un percorso virtuoso, dunque, che consentirà la promozione e lo sviluppo di azioni di miglioramento anche in forma sinergica in virtù del solido approccio proposto caratterizzato da: adozione di un modello di riferimento (insieme di requisiti di sistema – processo – risultato) rispetto al quale effettuare i controlli; definizione di procedure chiare e trasparenti per l'effettuazione dei controlli in termini di periodicità,



modalità operative e criteri di campionamento; utilizzo di strumenti scientificamente validati per la misurazione dell'efficacia del servizio; impiego di valutatori qualificati sulle tecniche di conduzione di audit e con competenze igienico-sanitarie; un efficace sistema di reporting per l'agevole individuazione delle carenze rispetto alle quali si rende necessario adottare opportune azioni correttive e/o azioni di miglioramento, continuo monitoraggio sulle azioni correttive e/o di miglioramento intraprese.

[www.itaqua.it]

4Clean Pro al "punto di ri-partenza"

Grande soddisfazione in casa 4Clean Pro all'indomani di Issa Interclean 2016: "Alla fiera di Amsterdam -dice Patrick Vangestel- la nostra azienda si è evidenziata presentando, in occasione di questa importante vetrina internazionale, la gamma completa di lavapavimenti. Lì, un po' tutti hanno potuto toccare con mano la nostra solidità sia come azienda che come prodotti."

Ci sono novità?

"Possiamo dire che stiamo consolidando il nostro brand caratterizzato dal logo del "giglio verde". Il Giglio rappresenta la nostra

magnifica città di Firenze, culla del Rinascimento e quindi sinonimo di innovazione, inventivo e genialità artistica di valore storico indiscusso."

Ci spiega il significato del vostro logo?

"Il verde, colore che ricorda l'ecologia, ma anche colore di gioia e rilassatezza. Con questo logo ci identifichiamo in quanto proponiamo macchinari molto robusti con telaio e componenti in acciaio perlopiù inox, motori e componentistica "made in Italy", ma soprattutto costruzione e assemblaggi molto semplici ed ergonomici, in modo da rendere le nostre macchine affidabili ma sopra tutto efficaci."

Come ha reagito il mercato?

"Questa nuova sfida ci ha messi a dura prova, in quanto ci siamo dati obiettivi importanti e quindi abbiamo dedicato enormi risorse per poter realizzare un prodotto solido e polivalente di assoluto valore. Tanti visitatori ci hanno fatto i complimenti e sono rimasti

sorpresi, tanti si sono soffermati ad ammirare la nostra nuova e piccola macchina compatta che abbiamo battezzato "Mira", nome che evoca le stelle luccicanti e asteroidi spaziali."

Cosa c'è alla base delle vostre macchine?

"Realizziamo sempre i nostri prodotti ascoltando le richieste del mercato, che rispetto agli anni passati si sta orientando verso macchine di piccole dimensioni a energia verde e quindi verso l'alimentazione tramite batterie al litio. Quanto all'ultima macchina, abbiamo deciso di chiamarla Mira, per la sua capacità di "farsi osservare e ammirare" e attirare l'attenzione dei nostri clienti più esigenti."

Quali sono le caratteristiche?

"E' estremamente agile e abbastanza piccola per essere trasportata anche con un'utilitaria. Piccola ma strong: telaio in acciaio inox con 410 mm di larghezza di lavoro, solo 3 litri di capacità serbatoio soluzione con però una capacità di pulizia di 100 metri quadri grazie alla funzione "eco" che gestisce la distribuzione dell'acqua in maniera temporizzata. Batterie al litio ione di 13 Ah a 36 volt che permette di ottenere 1 ora di autonomia per coprire circa 800 metri quadri-ora, il che rende questa macchina indispensabile per le pulizie di fondo nei locali più piccoli e pieni di ostacoli. Grazie al suo timone snodato permette di accedere sotto i tavoli, mobili, scaffali, ecc."

C'è altro?

"Sì: la Mira è stata studiata anche per applicazioni diverse dal normale uso come lavasciuga: grazie al suo tergitore che si solleva, e anche al suo peso e quindi pressione a terra, possiamo usarla per deceratura o trattamenti o lucidature proprio come una monospazzola. Applicando diversi tipi di spazzole o dischi trascinatori, abbiamo reso questa macchina



molto polivalente. Tutto questo è reso possibile grazie al sovradimensionamento dei motori che garantisce una funzionalità e un'efficacia fuori dal comune, ma soprattutto abbiamo reso variabile la velocità di rotazione delle spazzole (due spazzole controrotanti di 210 mm di diametro). Da 140 a 210/min."

Quali sono gli altri vostri modelli?

"Oltre alla Mira, abbiamo portato anche i nostri modelli più tradizionali per grande superfici come la Gaia, disponibile con piatto spazzola di 45 e 50 cm di larghezza di lavoro e serbatoi da 40 l; questa macchina è anch'essa in un range qualità-prezzo in linea con i prezzi di mercato, quindi accessibile alla maggior parte degli utenti. Ma soprattutto il valore aggiunto di una meccanica tradizionale con motoriduttori a vite senza fine e quindi senza manutenzione... niente cinghia o catena. Poi Amica, la più professionale delle nostre macchine; dotata di un attuttore per il sollevamento del piatto spazzola fino ad un'altezza e un'inclinazione del piatto senza rivali nella categoria. Questo sistema permette di salire sulle rampe dei furgoni senza dovere togliere né spazzole né bumper. Permette inoltre di sostituire spazzole o dischi senza sforzi ma sopra tutto senza smontare le spazzole. Il suo motore di trazione con differenziale incorporato garantisce una copia di trazione straordinaria. Poi per finire la nostra uomo a bordo Leila, disponibile con piatto spazzola di 66, 75 e 82 cm a disco o gruppo pre-spazzante di 66 cm a spazzola cilindrica. In breve una gamma completa per rispondere a tutte le esigenze del mercato. Intanto continuiamo a guardare al futuro sviluppando modelli sempre più semplici da usare ed ecologici."

[www.4cleanpro.com]



Oleo o petrol?

Quale futuro per la detergenza?

Il dottor **Emilio Santità**, di Alca Chemical, riflette sul futuro della detergenza, concentrandosi su un tema di stretta attualità: “Sicuramente, in varia misura – dice-, tutti noi siamo venuti a conoscenza, attraverso inchieste giornalistiche, messaggi pubblicitari, opinioni che girano in rete, della questione riguardante l’uso dell’olio di palma per vari usi, tra cui quello che concorre all’ottenimento della parte grassa dei tensioattivi. Non ci soffermiamo sulle presunte implicazioni per la salute derivanti dall’uso di quest’olio nei vari ambiti, poiché trattasi di argomento di pertinenza di specialisti: ci limitiamo a fare qualche riflessione sulle molteplici richieste da parte del mercato riguardo all’origine e all’uso dei tensioattivi, ossia le sostanze che costituiscono la base di molti formulati di detersivi e cosmetici.”

Si chiedono prodotti sempre più “eco”
“Il formulatore, o il produttore in genere, si trova sempre più spesso nella condizione di dover soddisfare delle richieste del mercato per la fornitura di prodotti sempre più “ecocompatibili”: infatti, ciò che il Regolamento CE 648/04 prevede sulla biodegradabilità dei tensioattivi, peraltro già piuttosto restrittivo, viene considerato come condizione necessaria ma non sufficiente da parte della clientela più sensibile agli argomenti relativi agli impatti ambientali. Infatti, sono sempre più richiesti tensioattivi aventi un’origine vegetale certa; tuttavia occorre considerare il fatto che rimane sempre necessario l’intervento, sia pur parziale, della chimica di sintesi al fine di ottenere la molecola desiderata per lo svolgimento di determinate funzio-

ni. Tutto ciò comporta, in ogni caso, un uso sempre più massiccio dell’olio di palma che, come noto, proviene dal sud est asiatico, dove esistono vaste piantagioni per questo scopo. Dinanzi ad una maggior sensibilizzazione dell’opinione pubblica riguardo ai possibili impatti negativi derivati da questo tipo di produzione, alcune grosse società hanno sottoscritto un protocollo che prevede la produzione sostenibile di olio di palma, ossia, con la maggior limitazione possibile della deforestazione e la messa al bando dello sfruttamento dei lavoratori.”

Consumatori sempre più attenti

Prosegue Santità: “Certamente questa materia prima non è passata inosservata alla speculazione internazionale, per cui c’è da aspettarsi delle oscillazioni del suo prezzo nel futuro prossimo, a tutto vantaggio della petrolchimica. Ma ai consumatori più attenti ciò non basta: essi ritengono necessario l’uso di tensioattivi non solo di origine vegetale, ma che non siano sottoposti a successive sintesi chimiche, se non in minima parte. Ciò riduce drasticamente il numero delle sostanze ritenute idonee, ma, nello stesso tempo, costituisce una sfida per la formulazione di prodotti con una maggiore compatibilità con l’ambiente.”

La regola del buonsenso

“Considerando il fatto che la normativa vigente riguardo ai possibili impatti ambientali derivanti dall’uso di detersivi in genere pone già parecchi vincoli sia per gli ingre-

denti, sia per le modalità d’uso, non è assolutamente il caso di demonizzare i prodotti tradizionali, bensì è buona cosa osservare la regola del buonsenso, che presuppone l’uso dei detersivi in quantità moderate e solo quando è necessario. In altre parole, un uso oculato di prodotti di derivazione petrolchimica, ammessi comunque dalla legge, può avere un minore impatto sull’ambiente rispetto ad un utilizzo più disinvolto di prodotti di derivazione vegetale.”

Riflettere sulle ricadute ambientali

“Il raggiungimento dell’equilibrio tra i vari aspetti finora esaminati costituisce un’impresa ardua e c’è da auspicare che la società moderna, soprattutto quella occidentale, sia in grado in futuro di capire che la rimozione pressoché immediata delle macchie o il profumo a tutti i costi non sempre sono a costo zero per l’ambiente e quindi per tutti noi. Ciò può creare un terreno di confronto tra gli inte-

ressi di più parti: le multinazionali, che hanno in mano ampie fette di mercato per i beni di largo consumo e i consumatori più sensibili a vario titolo alle questioni ambientali (ovviamente internet dà il suo contributo). Su questo aspetto, oltre ai formulatori, dovrebbero essere maggiormente

coinvolti gli esperti di marketing e l’Autorità Pubblica, che si è già recentemente e doverosamente pronunciata in merito (vedi i Criteri Ambientali Minimi). Infatti, un invito più incisivo all’uso corretto dei detersivi in genere e la contestuale introduzione di sostanze o formulati ancora più ecocompatibili può costituire una strada per il futuro della detergenza.”

[www.alcachemical.it]



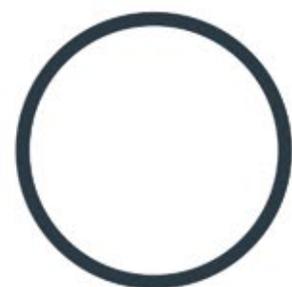
l'industria del pulita



Green Line

Falpi

Love
Earth



#thinkgreen



www.falpi.com



TERZA PAGINA

FORUM PULIRE **19**
INDUSTRIA 4.0
FORMAZIONE
LIFE BOOK
APPLICAZIONE CAM

GESTIONE

INDAGINE MERCATO PULIZIA **34**
OE+V
CAMBIO APPALTO
INCENTIVI DISABILI
DURC IRREGOLARE
SOGGETTI AGGREGATORI
INSULTI SUL LAVORO

SCENARI

PULIRE MEDITERRANEO **54**
IMPRESE CHE CAMBIANO
CONGRESSO FIDEN
EUROPEAN CLEANING AWARDS

TECNOLOGIE

MACCHINE COMPATTE **62**



GREEN PER PULIRE

SOLUZIONI ECOSOSTENIBILI
PER LA PULIZIA PROFESSIONALE

1500 macchine a noleggio
Detergenti e attrezzature di qualità
Piattaforma web
Affiancamento gare
Start-up e formazione
Tecnici e commerciali in tutta Italia

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

GRUPPO

PERPULIRE.it

Oltre 40 anni di esperienza nel mondo della pulizia professionale e la continua ricerca dell'innovazione ecosostenibile sono il binomio su cui è fondato il GRUPPO PERPULIRE, che si concretizza in una gamma completa di soluzioni. Il GRUPPO PERPULIRE offre consulenza a 360° e servizi personalizzati con l'obiettivo di proporsi come vero e proprio partner aziendale presente su tutto il territorio.

TORINO Via Goretta, 96/A - Mappano di Caselle
Tel. 011 223 77 83

MILANO Via Lario, 75 - Buccinasco
Tel. 02 488 438 81

ROMA Via Casilina, 1116
Tel. 06 82 77 73 08

www.perpulire.it
info@perpulire.it



VALORIZZAZIONE DEL SAPERE, SAPER ESSERE E SAPER FARE ITALIANO

IQC offre soluzioni innovative per il governo dei servizi interni ed esternalizzati **in ambito sanitario, civile ed industriale** con l'obiettivo di dare concretezza alla gestione della conoscenza. Un modello di intervento che integra metodologie gestionali e strumenti informativi all'avanguardia per valorizzare il sistema delle informazioni a supporto del *decision management* e per esaltare i valori aziendali tenuto conto delle esigenze della committenza e delle aspettative dei destinatari finali dei servizi di facility.

IQC opera a supporto del settore Industriale e dei Servizi, in ambito privato e pubblico ed eroga attività di:

Progettazione e Consulenza



Formazione



Qualificazione ed Ispezione



www.itaqua.it



...per la più alta espressione del valore dell'impresa...

forum pulire, insieme per un “valore assoluto”

dalla redazione

Ci siamo: il 14 e 15 settembre arriva Forum Pulire, nella splendida location dell'Unicredit Pavilion di Milano, fra i grattacieli del nuovissimo quartiere di Porta Nuova. Promosso da Afidamp e ONBSI ed organizzato da Afidamp Servizi: ecco cosa dobbiamo aspettarci da una due giorni che riunisce tutto il mondo della pulizia professionale e dei servizi integrati, non solo italiano. GSA media partner dell'evento.

Ed eccoci all'appuntamento con Forum Pulire, il congresso dei servizi integrati, promosso da Afidamp e ONBSI ed organizzato da Afidamp Servizi: giunto alla terza edizione è in programma il 14 e 15 settembre presso l'Unicredit Pavilion di Milano, nel cuore del rinnovato quartiere di Porta Nuova (piazza Gae Aulenti 10), simbolo di una città che cambia pelle e guarda al futuro.

Un evento internazionale

Una location di enorme prestigio, fortemente voluta da Afidamp che ha premiato sull'acceleratore dell'internazionalizzazione, tanto da ottenere il patrocinio, tra gli altri, di FENI (European Federation of Cleaning Industries), FIDEN (Federazione Internazionale delle Imprese di Pulizia) e di ISSA (The Worldwide Cleaning Industry Association). GSA è media partner dell'importante evento.

Il programma si definisce: grande soddisfazione in casa Afidamp

“Il programma – ha spiegato l'AD Afidamp Servizi **Toni D'Andrea** in un re-

cente incontro ristretto con la stampa di settore – è già delineato. La parte più soggetta ad eventuali variazioni è quella che definirei “istituzionale”, che risente delle agende dei rappresentanti del mondo politico. Ma anche su questa stiamo lavorando. Per quanto riguarda gli sponsor, siamo soddisfatti perché le aziende hanno risposto in modo davvero importante”.

Il programma

“Future of work, E-learning and training, Industry 4.0, New logistic criteria sono, ha sottolineato **Chiara Calati**, responsabile relazioni esterne di Afidamp, i quattro i temi al centro dell'edizione di quest'anno, a cui si attendono almeno 500 persone. Calati ricapitola l'agenda dell'intensa due

giorni: l'apertura, il 14 settembre, dal titolo “Industry 4.0: l'era della collaborazione”, analizzerà il nuovo modo di fare impresa per lo sviluppo dell'industria; mentre l'approfondimento sulla “Formazione a distanza”, chiuderà l'evento nel pomeriggio di giovedì 15 settembre, seguito da una tavola rotonda a cui parteciperà l'organismo di formazione francese Inhni (come vedremo dopo).

Grandi case history aziendali

Ma proseguiamo con il programma: dopo il focus sull'industria del futuro, è atteso (ma deve ancora confermare) **Lorenzo Basso**, membro della X Commissione della Camera dei Deputati. Molto atteso il “problem setting delle 10.30, a cui parteciperanno il

19
GSA
AGOSTO
2016



Chiara Calati e Lorenzo Di Vita di Afidamp

managing director di Kärcher **Markus Asch**, la presidente di Diversey Care Division di Sealed Air **Ilham Kadri** e, novità, il General Manager Operations di Yamaha Motor Racing **Marco Riva**, che parlerà del progetto Kiss Mugello (a cui partecipa RCM) e in generale del problema della pulizia degli autodromi e delle piste nei giorni dei GP. In tarda mattinata appuntamento con una tavola rotonda, moderata da **Enrico Pagliarini** di Radio 24, a cui prenderanno parte **Riccardo Oldani**, autore di Spaghetti Robot, **Riccardo Staglianò**, giornalista e scrittore, autore di “Al posto tuo”, e il direttore della Normale di Pisa **Fabio Beltram**, un fisico fra i massimi esperti nel campo delle nanotecnologie.

Fra l'e-commerce e Giotto

Sempre nel pomeriggio, approfondimento su “E-commerce e sistemi integrati di logistica: nuove logiche di

fornitura per i servizi”, per capire la trasformazione del canale distributivo, con problem setting del presidente Kanso **Andrea Granelli** e tavola rotonda con **Giorgio Rapari**, presidente Assintel Confcommercio, **Graziano Rinaldini**, Direttore Generale Formula Servizi, e **Roger Krieg** di Reso Partners. Modera, sempre da Radio 24, la giornalista **Debora Rosciani**. In chiusura di giornata è atteso **Vittorio Sgarbi** con una lezione magistrale in cui presenterà la figura di Giotto come grande innovatore (dalle 17 alle 18). Una novità, rispetto alle scorse edizioni, riguarda la cena di gala organizzata per la sera del 14: quest'anno infatti sarà a numero ristretto, per un massimo di 160 posti a pagamento, perché si farà al 4 piano dell'Unicredit Pavilion che permette un ridotto numero di coperti.

Nuovo Codice, nuove regole

La seconda giornata di lavori, il 15 settembre, si intitola “Le nuove regole per il futuro dei servizi integrati”, con il dibattito sui temi del cambiamento: il nuovo codice appalti, il Green Act, la costruzione dell'identità del settore.” Prevista la presenza di rappresentanti istituzionali, del Governo, dei vertici di ANAC, del Parlamento Europeo e del mondo delle imprese. Fra gli altri il viceministro delle Infrastrutture e trasporti **Riccardo Nencini**, il senatore **Stefano Esposito**, relatore del Ddl appalti, il presidente 8va commissione Ambiente della Camera **Ermete Realacci**, il presidente Anip-Confindustria **Lorenzo Mattioli** in rappresentanza delle associazioni firmatarie del Manifesto dei buoni appalti, **Michele Corradino**, commissario Anac (in attesa di conferma), **Ivan Cicconi** di Itaca e **Sandra Zuzzi**, presidente di FARE. Dall'estero arriveranno anche il DG Feni **Andreas Lill**, e il relatore del Codice Appalti al Parlamento Europe **Marc Tarabella**, per dare vita a una tavola rotonda che si preannuncia davvero scoppicante, moderata da **Andrea Pancani**, vicedirettore di TG La7. Per An-

dreas Lill, che abbiamo intervistato nei giorni scorsi, “Forum Pulire è un'occasione importante per far incontrare intorno allo stesso tavolo i tanti attori di una filiera estremamente frammentata e costituita da una pluralità di soggetti che spesso non dialogano a sufficienza a discapito dell'intero sistema. Credo che il cleaning italiano, in particolare, abbia bisogno di occasioni come questa per trovarsi, ragionare insieme, scambiare idee, esperienze, informazioni, e sono convinto che tutto questo, come in parte sta già avvenendo, rappresenti la premessa necessaria per trasmettere più efficacemente i messaggi del settore verso il mondo della politica e delle istituzioni.”

Va segnalata la presentazione, in apertura di questa sessione dedicata agli appalti, di un'indagine ONBSI-Fondazione per la Sussidiarietà sulle regole del mercato del settore. Dalle 14.30 alle 15.30 una riflessione dell'economista **Giulio Sapelli** sul futuro dell'Europa.

In chiusura, ampio spazio alla formazione

Chiude i lavori il capitolo della formazione, per la riqualificazione del lavoro e delle competenze, la valorizzazione della dignità della figura degli operatori, la necessità di professionalità qualificate. Il tutto accompagnato da momenti relazionali per gli sponsor.

Dalle ore 15.45 alle 17 nella sessione “Formazione a distanza: la nuova frontiera per l'apprendimento professionale” è previsto l'intervento di **Gabriele Toccafondi**, Sottosegretario Ministro Istruzione e una tavola rotonda a cui prenderanno parte: **Domenico De Masi**, sociologo; **Adonai Arruda**, direttore generale Facop; **Régis Savary**, direttore Formazione Inhni. La sessione ospiterà case history internazionali: innanzitutto la storia di successo dell'ente di formazione francese **Inhni**, specializzato proprio nel settore dell'igiene e della pulizia. E' noto il grande impegno di questo organismo sul fronte della valorizzazione del sistema ma

20
GSA
AGOSTO
2016



anche del singolo operatore, e d'altra parte la Francia è un'eccellenza europea e mondiale in questo senso: in Francia, ad esempio, non si può esercitare la professione di pulitore se non si è provvisti di apposito diploma o attestato, e le sanzioni per chi trasgredisce sono importanti. Ci sarà spazio anche per esperienze extraeuropee, con la casa history della brasiliana **Facop**. Ancora in forse un intervento su ciò che **Issa** sta facendo nella formazione a distanza.

I valori-cardine

Quattro, come ormai da tradizione, i valori-cardine intorno ai quali si articoleranno le attività dei due giorni: **Libertà**, perché è la condizione primaria che permette a tutti noi di organizzare il nostro progetto di vita nel rispetto assoluto delle autonomie degli altri; **Dignità** perché è il valore sociale più importante ed è il presidio più efficace all'offesa derivante dall'ignoranza, dal pregiudizio e dalla umiliazione; **Solidarietà** perché il processo di integrazione sociale che si celebra quotidianamente in ogni paese civile e che apre l'accesso a condizioni di vita migliori abbia continuità e sostegno; **Felicità** perché è il diritto che una società matura e consapevole si pone come condizione necessaria e lo garantisce a tutti come prerogativa alle sue azioni di governo.

Gli altri progetti "Pulire"

Ma Afidamp Servizi non si dà tregua: quelli che seguiranno saranno mesi intensissimi per il brand Pulire, con due esordi molto attesi. In novembre esordisce a Catania Pulire Mediterraneo, che si propone di diventare un riferimento per la maggior parte dei paesi del bacino dell'area mediterranea. L'evento non coinvolgerà solo l'Italia infatti, ma anche Malta e il Nord Africa. Si tratta di un mercato strategico poiché il "Mediterraneo Allargato" assorbe oltre l'11% delle esportazioni italiane e si configura come prima area di

Sponsor

I nostri Sponsor

Silver

GRUPPO COMAC
comac professional people
tmb Your Better Choice

Bronze

ECOSI INDUSTRIE E SISTEMI
ELSEA MADE IN ITALY
ghibli & wirbel
ICA system
ISC GROUP
KÄRCHER
TORK
Sealed Air Diversity Care
soligena

Imprese

FORMULA Servizi **COMARCO G.I.S.R.** **LEGNARO** **GINCO**
FES NOVA Facility & Energy Management **Skill** **VIVALDI & CARDINO**

Promotori **Partner**

afidamp **ONBSI** **ANIP** **CNA** **Empiemento** **CONFCOOPERATIVE**

Organizzatore

afidamp SERVIZI **FIDEN** **ISSA**

Media Partner

GSA **ECA Cleaning** **legcoop SERVIZI** **Scuola Nazionale Servizi**

destinazione dopo l'Unione Europea. La fiera si terrà dal **12 al 15 novembre 2016** presso gli spazi Etnafiere di Catania, all'interno del polo commerciale Etnapolis (si veda apposito articolo). Nel 2017, dal **22 al 24 febbraio**, si vola in Iran per **Pulire Persia**, che

si svolgerà a Teheran. Afidamp Servizi ha pensato anche a un "dopo fiera" che coprirà il weekend successivo (sabato 25 e domenica 26 febbraio), da dedicare alla parte squisitamente turistica del viaggio.

industria 4.0? *cerchiamo di arrivare preparati*

Non semplice innovazione tecnologica, ma creazione di un nuovo "ecosistema" industriale. Ecco i principi alla base dell'Industria 4.0, che si sta diffondendo in tutto il mondo, dalla Germania alla Cina. E' l'intero life cycle del prodotto ad essere coinvolto. Servizi compresi.

di Giuseppe Fusto

lice espressione non c'è ancora, tra i più, completa chiarezza: l'impressione è quella che il termine piaccia perché suona moderno, e per questo a volte viene usato indifferentemente accanto a Industria 2.0, più per sottolineare l'idea di modernità che per identificare le effettive caratteristiche di una fase industriale. D'altra parte questo "claim" è piombato addosso con una frequenza e una diffusione tali che non possiamo restare indifferenti. E in attesa che sul tema intervengano, al Forum, i veri esperti del campo, almeno cerchiamo di arrivare il più possibile preparati all'appuntamento di Forum Pulire. Facciamo un po' di chiarezza.

Uno dei temi-chiave di questo Forum Pulire, come sappiamo, sarà l'Industria 4.0 con le sue potenzialità nel nostro settore. Un argomento che più attuale non si può: di Industria 4.0 si fa un gran parlare ormai dovunque.

Sappiamo bene di che si tratta? Tuttavia, a un'indagine appena più approfondita, è facile rendersi conto che sul reale significato di questa fe-

Il cammino dell'industrializzazione

Innanzitutto, cosa si intende davvero per Industria 4.0? E cosa c'è stato prima? In estrema sintesi, possiamo dire



che le parole chiave sono produzione flessibile e intelligente. Se seguiamo velocemente la storia dell'industrializzazione risalendo ai secoli precedenti vediamo che l'1.0 ha segnato l'avvento stesso della meccanizzazione e l'uso dell'acqua e del vapore, tra fine XVIII e XIX secolo. Un passaggio decisivo, nel primo Novecento, si è avuto con l'avvento della produzione seriale, con il fordismo e il taylorismo. E qui siamo a quota 2.0. In tempi molto più recenti si è iniziato a parlare di 3.0, un'espressione relativamente poco usata perché subito scavalcata dal gradino successivo.

Sorpresa!

L'espressione è tedesca

E qui arriva la prima sorpresa: il termine Industria 4.0 non arriva da oltreoceano, ma da molto più vicino a noi, e precisamente dal cuore della vecchia Europa. Infatti è stato utilizzato per la prima volta nel 2006 in Germania, con il piano strategico articolato in 10 punti sulle high-tech. Il passo successivo si è avuto quattro anni dopo, nel 2010, quando sempre in Germania è stata varata la high tech strategy 2020, che ha come punti focali ricer-

22
GSA
AGOSTO
2016

INDUSTRY 4.0

LA FABBRICA INTELLIGENTE





ca e innovazione. L'obiettivo è quello di creare un legame più stretto tra conoscenza e applicazione, e per questo è stato formato un apposito gruppo di lavoro che, nelle sue Raccomandazioni, suggerisce fra l'altro di sfruttare le nuove potenzialità dell'Internet delle cose (a questo proposito, ricordiamo che entro i prossimi anni si prevedono nel mondo oltre 50 miliardi di collegamenti intelligenti fra oggetti).

Una rivoluzione per l'efficienza

La rivoluzione in ambito industriale consiste nel fatto che, quando questo processo sarà a regime, l'ambiente-industria sarà in sostanza un sistema "olistico" costituito da reti totalmente interconnesse che governeranno l'intero ciclo progettuale, produttivo e non solo: infatti le connessioni possono riguardare macchine, ma anche sistemi di archiviazione, database, marketing, ordini, logistica in entrata e in uscita e servizi tra cui le facilities. Insomma, la parola chiave è efficienza, ottenuta attraverso lo sviluppo e l'interconnessione di intelligenze artificiali in grado di dialogare funzionalmente fra di loro. Uno degli scopi principali è l'applicazione di modalità efficienti

per la produzione industriale low cost, per ottenere prodotti pronti all'ordine potenziando processi di integrazione e comunicazione.

Coinvolto l'intero ciclo di vita

La produzione e i sistemi logistici sono integrati intelligentemente, superando i confini aziendali, e creando un ecosistema di produzione snello, efficiente e flessibile che comprende l'intero life cycle: dall'iniziale idea allo sviluppo, produzione, uso, manutenzione e recupero/riciclo, come raccomandano i principi dell'economia circolare. In tal modo, l'ecosistema può utilizzare i desideri dei consumatori per apportare costanti miglioramenti.

Un nuovo "ecosistema" produttivo

Molto importante, ad esempio, la possibilità di avere informazioni in tempo reale in ogni momento del ciclo: in questo modo, fra l'altro, si può aggiustare il tiro sulla disponibilità di materie prime, sulla progettazione di parti meccaniche e anche sulla fornitura di servizi. Se realizzo un modello in 3d di un pezzo, è chiaro che agendo su di esso posso correggere eventuali difetti, errori o risolvere il problema della scarsità di materie prime (o agire per il risparmio di materiale) senza incidere sulla mia produzione. In questo senso, sistemi come il direct metal laser sintering (DMLS) sono una del-

le nuove frontiere. E mentre tradizionalmente l'assemblaggio in catene di montaggio è sincrono, nell'Industria 4.0 è asincrono, con i diversi componenti che informano macchine e operatori sullo stato dell'arte della lavorazione. Potenza dell'IoT, rafforzata dall'uso di nuove macchine flessibili che si adattano alle richieste.

Cyber-physical integration

Tutto ciò è centrale anche per la creazione di uno "storico" significativo: i sistemi utilizzati dall'Industria 4.0 consentono infatti di creare vastissime banche dati dalla cui analisi si possono ricavare importanti informazioni anche di carattere predittivo. Un altro importante aspetto è quello dell'interazione di componenti fisiche e computazionali, che dà luogo a sistemi denominati "cyber-physical systems (CPS)": sistemi "meccatronici" che permettono di risparmiare in modo significativo garantendo una notevole flessibilità. L'adozione di sistemi come questi è cruciale per il successo dell'industria del futuro.

La storia si ripete

La storia tende a ripetersi: a inizio '900 **Henry Ford** voleva costruire una macchina semplice, abbordabile e affidabile. Ne venne fuori il modello T, prodotto con la sua rivoluzionaria catena di montaggio, che ridusse il tempo di produzione da oltre 12 ore a



93 minuti, poco più di un'ora e mezza. Nel 1914 il 48% del mercato automobilistico era dominato da Ford. Di conseguenza i concorrenti furono davanti a una scelta obbligata: implementare catene di montaggio o rischiare di non riuscire a competere. Ma il mer-

cato non è statico, come mette in evidenza il crollo dell'automotive a stelle e strisce: se nel 1960 quasi il 50% delle macchine nel mondo era fabbricato negli Usa, una quarantina di anni più tardi, a fine '90, tale percentuale era scesa al 23% a causa della concor-



renza del Giappone. E il successo della produzione giapponese, guarda un po', è frutto della robotica, dei sistemi di produzione avanzata, cose che erano presenti anche negli Stati Uniti ma che non erano state impiegate prima. E gli esempi sono molteplici. Un dato che potrebbe far riflettere è questo: nel giro di pochissimi anni ci saranno più robot nelle fabbriche cinesi che in quelle dell'Unione Europea o statunitensi. Chi ha orecchie per intendere...

Nel mondo

Insomma, l'Industria 4.0, nata in Germania, si sta evolvendo in tutto il mondo. Sempre a proposito di Cina, questo paese ha varato recentemente il piano industriale decennale "China 2015", un'iniziativa volta ad aggiornare completamente l'industria cinese da qui al 2025. Il piano comprende 10 settori come computeristica, robotica, aerospaziale, macchine ad energie rinnovabili e medicina biologica. E, guarda caso, la sigla 4.0 ha un suo peso. Ma c'è anche di più: proprio Cina e Germania hanno siglato, un anno esatto fa, un memorandum per la collaborazione nel campo dell'industria 4.0. E anche un'altra potenza emergente come l'India non è da meno, se è vero che nel 2014 è partita l'iniziativa "Make in India", per promuovere la crescita dell'industria indiana. A colpi, ancora una volta, di 4.0.

VERMOP[®]
PROFESSIONAL CLEANING SYSTEMS

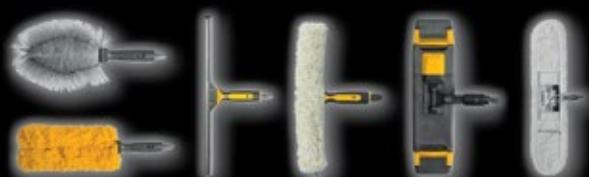


Il
CLIC
Scandic X

Sistema Scandic X

Il clic Scandic X permette la massima flessibilità nella pulizia! Al nuovo manico telescopico Scandic X grazie al suo innovativo sistema di raccordo potete fissare con un clic in modo flessibile e semplice ogni attrezzo di pulizia - compatibile con VERMOP

E con tutti i produttori principali. Premendo un tasto si regola in modo veloce il manico telescopico Scandic X alla lunghezza giusta per lavorare in modo ergonomico, la sfera girevole Scandic X tutela il polso durante le pulizie.



Ulteriori informazioni e consultazione troverete su www.vermop.it o Service-Line + 39 02 45 70 60 93

INNOVAZIONE: IL TUO ASSO NELLA MANICA.



Non perdere l'occasione di giocare la tua carta vincente:
con ISC Group puoi scoprire nuove tecnologie e
metodologie di pulizia, differenziarti dai competitors e
ridurre il costo del servizio.



SPECIALISTI DELLE MACCHINE PER LA PULIZIA



www.iscsrl.com

Numero Verde
800 128 048



inhni, un ente che “fa scuola”

di Antonio Bagnati

Sbarca a Milano il caso Inhni, l'ente di formazione francese che fa capo a Fep ed è dedicato proprio al settore dei servizi. A Forum Pulire il Direttore della formazione parteciperà alla tavola rotonda “Le nuove frontiere per la riqualificazione del lavoro e delle competenze professionali. La valorizzazione della dignità della figura degli operatori”. L'accordo con Afidamp/ Scuola Nazionale Servizi. E un'indagine della Camera mette la formazione mirata fra i pilastri dell'industria 4.0.



se di pulizia) ed è dedicato proprio al settore dei servizi. Qualche altro numero? Ogni anno Inhni forma oltre 14mila apprendisti e 29mila stagisti in formazione continua (ben 7 sedi sono dedicate proprio al Cfa, cioè alla formazione degli apprendisti), con l'obiettivo di favorire e promuovere la qualificazione del settore. Va detto che, a differenza di quanto avviene da noi, in Francia per qualsiasi lavoro, in tutti i campi, è necessaria una formazione specifica, e che le sanzioni per chi trasgredisce sono molto pesanti.

Atteso Savary a Forum Pulire

Per Inhni sarà presente a Milano il direttore commerciale, marketing e formazione **Régis Savary**, che parteciperà a una tavola rotonda insieme al sociologo **Domenico De Masi**, e ai rappresentanti di Facop, ente brasiliano per la formazione a distanza, e di Afidamp e Scuola Nazionale Servizi, con cui è in atto una collaborazione proprio sul versante della formazione. Qualificazione, professionalizzazione ed emersione sono i punti-cardine dell'attività di Inhni,

che ha recentemente pubblicato un bel libro fotografico che valorizza il lavoro degli operatori delle pulizie.

Un pilastro del “4.0”

Del resto, anche in Italia la formazione è un caposaldo: proprio mentre sembra in procinto di partire finalmente il sistema del “libretto del lavoratore”, voluto già dalla Legge Biagi del 2003 ma mai decollato, il 6 luglio scorso, alla Camera, in occasione della presentazione di un documento contenente i risultati di un'indagine condotta dalle Attività produttive di Montecitorio, mirata alla strategia italiana per l'Industria 4.0, si è sottolineato come, in futuro, siano destinate a diminuire le richieste di lavoro manuale poco qualificato e, al contempo, aumentare le figure professionali qualificate: una delle grandi sfide sarà dunque quella della riconversione. A ciò si aggiunge che uno dei cinque pilastri individuati per la costruzione e la valorizzazione dell'Industria 4.0 è proprio quello della formazione, e in particolare la progettazione di una formazione mirata alle competenze digitali.

Quando si dice di prendere esempio dall'estero, a volte lo si fa per quell'inata anti-italianità che ci porta a sottovalutare, quando non a disprezzare, tutto ciò che “odora” di penisola. E in questi casi non è che un vezzo, a volte anche scontato e antipatico. Altre volte, però, non ha tutti i torti chi sostiene che abbiamo molto da imparare da oltreconfine. Anche nel nostro settore, che in Italia, pur essendo molto sviluppato, ha ancora delle notevoli lacune.

La centralità della formazione

Una di queste si chiama formazione, ed è una vera benedizione che a Forum Pulire, il convegno dei servizi integrati a Milano il 14 e 15 settembre, sia in programma l'intervento di Inhni (Istituto Nazionale dell'Igiene e della Pulizia Industriale), un organismo di formazione che ha 16 sedi e 110 persone impiegate in tutta la Francia, fa capo a Fep (Federazione francese delle impre-

Formazioni mirate

Stando all'indagine della Camera, occorrerà distinguere fra una formazione professionale di breve periodo, rivolta prioritariamente a soggetti che non studiano e non lavorano, i cosiddetti Neet, o a personale impiegato in lavori in via di obsolescenza, una nel medio periodo, che potrà invece essere rivolta alle imprese, e infine una formazione nel lungo periodo, con una formazione scolastica e post scolastica che punti alla formazione di competenze digitali diffuse anche in tutti gli ambiti, compresi quelli delle scienze umane.

Il caso di Inhni

Il caso di Inhni è molto avanzato anche in questo senso. Recentemente l'organismo, proprio per venire incontro alla necessità di professionalizzazione (e/o ri-professionalizzazione) del personale e alle comprensibili difficoltà legate ai tempi della formazione (di fatto sottratti al lavoro attivo), ha studiato un modulo con app per la formazione a distanza, per permettere alle imprese di formare i propri collaboratori direttamente sul posto di lavoro in maniera semplice e accessibile a tutti. Il kit Libéro 3.0, aggiornato e presentato lo scorso settembre nella versione aggiornata, permette di formare gli operatori direttamente sul posto di lavoro, conciliando tempo di attività e tempo di formazione.

Metodologie diversificate

Il sistema si basa su metodologie pedagogiche estremamente innovative e diversificate, disponibili in forma modulare su una piattaforma numerica chiamata Inhnov. I moduli durano da 15 a 45 minuti per adattarsi ai ritmi e alle situazioni professionali e gli operatori possono seguirli direttamente sul posto di lavoro. I manager potranno dispensare i moduli online, con l'aiuto di tablet, e a loro volta, per fare ciò, dovranno seguire un percorso di formazione di 3 giorni incentrato sulla trasmissione e la valutazione delle

competenze nel quadro del loro ruolo manageriale. Oltre a presentare il loro metodo, i rappresentanti di Inhni annunceranno al Forum un accordo di collaborazione con Afidamp e Scuola Nazionale Servizi proprio nell'ottica di portare anche in Italia strate-

gie utili a una formazione al passo coi tempi. Non a caso il titolo della tavola rotonda è proprio "Le nuove frontiere per la riqualificazione del lavoro e delle competenze professionali. La valorizzazione della dignità della figura degli operatori."

**LA FORZA DELLA NATURA**

SURE® è la gamma di prodotti per la pulizia a base vegetale, 100% biodegradabile, studiata per fornire perfetti risultati di igiene nel rispetto della sicurezza delle persone e dell'ambiente. Con ingredienti ottenuti da fonti rinnovabili, i prodotti SURE soddisfano tutte le esigenze giornaliere di pulizia di cucine, di superfici e di igiene personale.

Per informazioni visitate il sito www.diversey.com



* in base a test indipendenti OECD 301B

Diversey

life, un libro racconta i “servizi per la vita”

di Umberto Marchi

Il volume “Life Book 2015”, pubblicato dalla nostra casa editrice, ripercorre in 120 pagine e decine di belle immagini la “due giorni” di Life, l’evento dedicato al mondo dei servizi organizzato a Milano da Anip-Confindustria tra novembre e dicembre dell’anno scorso.



Lorenzo Mattioli

Centoventi pagine di immagini e testi per raccontare una “due giorni” dal sapore storico per il mondo dei servizi in Italia. L’evento è Life 2015, svoltosi al Nhow Hotel di Milano il 30 novembre e l’1 dicembre dello scorso anno, esordio di un nuovo format congressuale che per la prima volta riunisce decine di donne e uomini fra imprenditori, dirigenti e collaboratori che giorno dopo giorno lavorano “al servizio” del nostro Paese e di chi ci vive.

Un libro-testimonianza

Il libro-testimonianza si chiama appunto Life Book 2015, è stato promosso da ANIP, l’Associazione Na-

zionale delle Imprese di Pulizia e Servizi Integrati facente capo a Confindustria, ed è edito da Edicom. Il volume è stato presentato in grande stile il 15 giugno scorso, al Circolo della Stampa di Milano, alla presenza di **Lorenzo Mattioli**, Presidente Anip, l’on. **Laura Ravetto**, I Commissione permanente Affari Costituzionali, e il candidato sindaco di Milano **Stefano Parisi**. Moderatore della giornata il vicedirettore di Radio 24 **Sebastiano Barisoni**.

Un mercato che cambia

L’occasione è stata ghiotta, naturalmente, per parlare dello stato dell’arte del comparto del “facility management”, un settore ancora poco considerato nonostante i 2,5 milioni di occupati e il giro d’affari potenziale di 135 miliardi, e delle importanti novità che interessano il mondo dei servizi, a partire naturalmente dal De-



La presentazione di Life Book

creto 50/2016, il nuovo Codice degli Appalti in vigore da aprile. Ma il vero protagonista è stato il libro, che ripercorre intervento dopo intervento, personaggio dopo personaggio i momenti salienti del convegno “Life 2015. Lavoriamo per l’Italia dal facility management all’industria dei servizi”. Già il titolo, d’altra parte, dice molto sulla natura dell’evento: il termine, infatti, è volutamente ambivalente e sta sia per l’inglese “vita”, sia per l’acronimo di “Labour Intense Facility Event” con cui si connota l’evento. Come a dire: un settore pieno di vita e di energie positive che ha un impatto importantissimo sulla qualità della nostra esistenza.

La sfida dell’identità

Un settore però che si trova davanti a mille sfide, prima fra tutte quella identitaria. Il capitolo di apertura, “La sfida”, fa un po’ la parte che nei convegni svolgono i saluti iniziali. Contiene infatti gli interventi di Lorenzo Mattioli, che parla di “sfida dell’identità e della rappresentanza”, e dell’allora presidente Confindustria **Giorgio Squinzi**, che nell’occasione ha dato ad Anip il benvenuto nel sistema associativo di Confindustria, sigla a cui Anip ha sempre fatto riferimento, ma in precedenza per il tramite di Fise. Mattioli ha lancia-

28
GSA
AGOSTO
2016

Stefano Parisi





to lo sguardo oltre il presente, auspicando il passaggio da un mondo che non riesce a rappresentarsi e manca, sostanzialmente, di una propria identità di comparto, a un sistema in grado invece di prendere coscienza di quello che è e rappresenta.

Molto apprezzati i “Table & speech”

Le sale piene e l’impegno dei relatori testimoniati dalle immagini successive sembra proprio dar ragione alle sue speranze, “tanto più che ora il settore ha a disposizione – sottolinea **Michele Russo**, Ceo di Mirus, società che ha studiato il progetto di comunicazione di Life – un format efficace nel comunicare una strategia capace di rappresentare la sfida primaria del settore dei servizi in Italia, che è quella identitaria.” In particolare sono stati molto apprezzati i table&speech, una nuova modalità che rompe gli schemi classici del convegno per riunire letteralmente intorno a un tavolo relatori come imprenditori, ospiti, rappresentanti delle istituzioni, politici e giornalisti per sviluppare un confronto su argomenti all’ordine del giorno. Nel suo intervento in sala Mattioli ha sottolineato la “nascita dell’industria dei servizi”, in grado di fare il nuovo “salto di scala che il mercato e il Paese ci chiedono”.

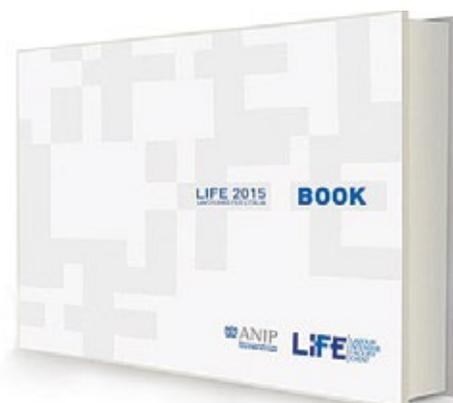
L’intervento di Alberoni: “Servizi per la vita”

Fra gli interventi più attesi c’è stato quello del sociologo **Francesco Alberoni**, che ha candidamente ammesso, in seguito, di non essersi mai cimentato prima con il settore dei servizi. Ciò non gli ha impedito, però, di coniare la felice espressione “Servizi per la vita” con la quale ha identificato l’attività del comparto. Un comparto, anche secondo lui, che patisce un’evidente criticità: l’invisibilità. Nella seconda parte del suo intervento, Alberoni ha poi spostato la sua attenzione sul fronte dei lavoratori, degli operai, degli addetti, degli impiegati, di coloro che giorno dopo giorno svolgono le attività dei servizi e che rappresentano il settore dei servizi fra la gente. Anch’essi, secondo lo studioso, devono partecipare della presa di coscienza del settore e dell’importanza del proprio lavoro, che fa parte della nostra vita. Senonché “la mia impressione è che prima di decidere che cosa fare per migliorare l’immagine di sé stessi, è necessario riflettere su cosa siamo, perché io posso rappresentarmi solo in quanto sono a conoscenza ed ho la percezione di cosa sono”. Conoscersi e identificarsi, dunque, per migliorarsi. “Insomma –ha commentato Mattioli – una lettura del nostro mondo radicalmente di-

versa da quella che ci siamo raccontati per tanto tempo e che ci eravamo abituati ad ascoltare”.

Facility management: un’analisi del mercato

Molto seguito anche l’intervento di **Silvano Curcio**, direttore scientifico di Patrimoni Pa net, che dopo aver tracciato lo scenario di riferimento si è addentrato nell’analisi del mercato del Facility Management, un mercato in crescita boom, a filiera e trasversale. Ma soprattutto in esternalizzazione tra sviluppo “in quantità” e ritardi “in qualità”, che necessita di forti interventi in direzione della qualità e legalità. Per Feni (Federazione Europea delle Imprese di Pulizia) è intervenuto **Andreas Lill**, che ha presentato i risultati dell’indagine fatturato 2014, quindi Barisoni è tornato sul tema “Identità, rappresentazione e comunicazione”. Il termine industria dei servizi, in questo senso, dovrebbe riempirsi di significato. Molto interessante in questo senso la riflessione del giornalista, che ha messo in guardia da uno dei principali rischi di questo settore in termini di comunicazione, e cioè l’autoreferenzialità: “Un evento, per diventare notizia, deve aprirsi all’esterno, coinvolgere altri settori, altri soggetti imprenditoriali,



Main sponsor



Sponsor



altre professionalità. Tra l'immaginare di poter costruire una notizia così forte da interessare e raggiungere il pubblico di massa partendo da un settore ad alta specializzazione oppure creare un evento in cui chi viene da altri mondi fa parlare di sé, preferirei la seconda opzione”.

I “table & speech, il cuore di Life”

La seconda parte del libro ripercorre tematiche e momenti salienti dei “Table & speech”, vero cuore di Life. Cinque i temi messi all'ordine del giorno: Ambiente, salute e formazio-

ne; Buoni appalti; Europa chiama Italia, Italia chiama Europa, Lavoro e PMI. Nel libro tutti i temi vengono affrontati nel dettaglio richiamando quanto è stato detto, la composizione dei tavoli e i diversi punti di vista. Molto interessante anche la riflessione conclusiva di **Oscar Giannino** sul “Mondo dei servizi e la partita dello sviluppo italiano”. Il giornalista, commentatore e fine studioso del sistema economico italiano, centra il cuore del problema quando ricorda che è necessaria “la messa a fuoco di quei comparti economici che ci aiuteranno a giocare la partita dello sviluppo”. E se da un lato, è vero, occorre difendere le quote del manifatturiero sul totale dell'economia italiana, i dati dell'ultimo periodo ci obbligano a rivedere il ragionamento complessivo. Valorizzando comparti, come quello dei servizi, su cui si gioca la partita dello sviluppo italiano.

Verso Life 2016

Mattioli ci dà l'appuntamento all'edizione 2016 di Life, in autunno (10 e 11 novembre) a Milano: “C”è stato un mondo dei servizi “prima” di Life 2015 e un mondo “dopo Life”: adesso siamo entrati nella fase del dopo e non possiamo più nasconderci. Quella del 2016 sarà un'edizione che ribadirà il ruolo da protagonista di questo settore nello sviluppo economico del Paese, anche attraverso l'inedita candidatura delle Imprese di facility a gestire un asset strategico per l'economia italiana quale il settore dei beni culturali “Siamo noi più di altri in pole position per favorire il rilancio dell'industria turistico-culturale attraverso una nuova, moderna, efficace ed efficiente gestione dei beni culturali”.



C.C.A.G. CROTTI



**PREMIATO
SPAZZOLIFICIO**

**Produzione
di spazzole
industriali**

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

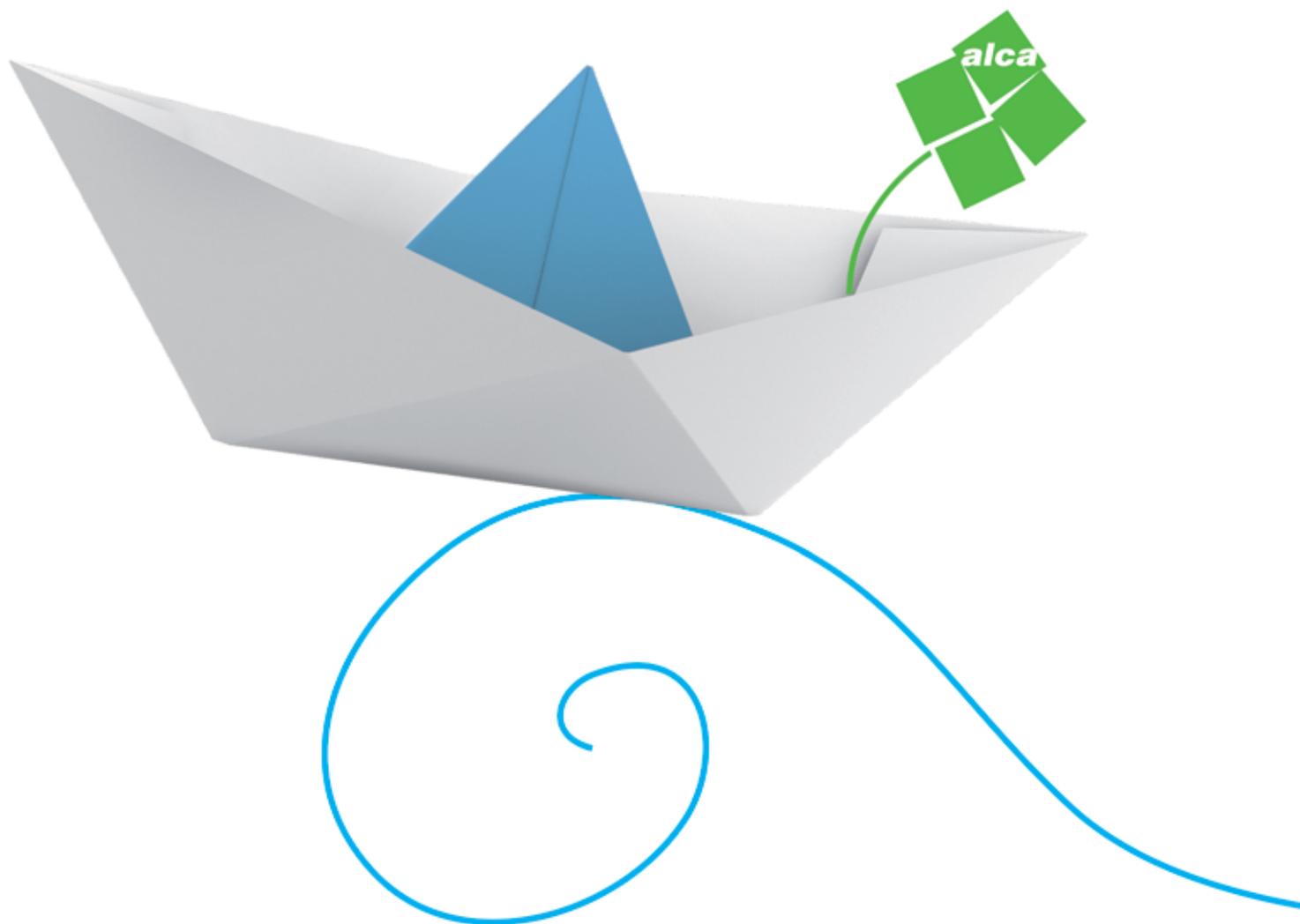


C.C.A.G. Crotti S.r.l.

C.so Italia, 21 - 24040 - Osio Sopra (BG) - Tel. +39 035 500212 - Fax +39 035 501706
www.ccagcrotti.com - spazzolificio@ccagcrotti.com

BLUGREEN

IL PULITO SULL'ONDA GIUSTA



MAV MENATWORK-ADY

Alca da sempre ricerca nel **pulito attivo** il massimo sviluppo **ecologico**, un occhio di riguardo al mondo che ci circonda. **ALCAPS, ECOLABEL, MONODOSE, SUPERCONCENTRATI, COMPACT DOSE E LA LINEA GREEN LINE**, questi i prodotti che creano la linea ecologica.



l'industria del pulito

Strada Carpice, 10/B - 10024 Moncalieri (TO) - Tel. 011 646663 - info@alcachemical.it - www.alcachemical.it



appalti pubblici di pulizia: verso il “total green”

di Laura Guidi

Ormai la strada del “total green” è segnata: il Ministero dell’Ambiente ha emanato il decreto 24/5/2016, pubblicato il 7 giugno in Gazzetta Ufficiale, che prevede un “incremento progressivo dell’applicazione dei CAM negli appalti pubblici per determinate categorie di servizi e forniture” fra cui pulizia, gestione del verde e rifiuti: 100% dal 2020.



32
GSA
AGOSTO
2016

Dopo il Collegato ambientale e soprattutto dopo il nuovo Codice 50/2016 in vigore da aprile, che ha recepito tutti i criteri “verdi” per gli acquisti pubblici, prosegue il percorso (virtuoso) verso la sostenibilità ambientale degli acquisti pubblici.

Il decreto ministeriale

Proprio in quest’ottica il Ministero dell’Ambiente ha emanato il Decreto 24 maggio 2016, pubblicato in Gazzetta Ufficiale lo scorso 7 giugno, concernente l’“Incremento progressivo dell’applicazione dei criteri minimi ambientali negli appalti pubblici per determinate categorie di servizi e forniture”. In pratica il provvedimento, che si riferisce anche ai servizi di pulizia, gestione del verde pubblico e rifiuti urbani, disciplina l’incremento progressivo della percentuale del valore a base d’asta a cui riferire l’obbligo di applicare le specifiche tecniche e le clausole contrattuali dei criteri ambientali minimi per i seguenti affidamenti. In altre parole, se fino ad ora tale valore era stabilito nel 50% (e tale resterà fino al 31 dicembre di

quest’anno), dall’anno prossimo esso crescerà progressivamente fino a raggiungere il 100% a partire dal 2020.

Le disposizioni di legge

La legge si riferisce, in particolare, a: a) servizi di pulizia, anche laddove resi in appalti di global service, e forniture di prodotti per l’igiene, quali detersivi per le pulizie ordinarie, straordinarie; b) servizi di gestione del verde pubblico e forniture di ammendanti, piante ornamentali e impianti di irrigazione; c) servizi di gestione dei rifiuti urbani; d) forniture di articoli di arredo urbano; e) forniture di carta in risme e carta grafica.

Gli obblighi delle stazioni appaltanti

Per gli affidamenti in questi settori, l’obbligo delle stazioni appaltanti di inserire nella documentazione di gara almeno le “specifiche tecniche” e le “clausole contrattuali” dei Criteri ambientali minimi si applica in misura non inferiore alle seguenti percentuali del valore dell’appalto, nel rispetto dei termini rispettivamente indicati:

il 62% dal 1° gennaio 2017;
il 71% dal 1° gennaio 2018;
l’84% dal 1° gennaio 2019;
il 100% dal 1° gennaio 2020.

Il 50% fino a fine anno

Fino alla data del 31 dicembre 2016 le amministrazioni sono comunque tenute a rispettare almeno la percentuale del 50% del valore a base d’asta a cui riferire l’obbligo di applicare le specifiche tecniche e le clausole contrattuali dei criteri ambientali minimi. Resta in ogni caso fatto salvo che, nei limiti della percentuale del 100%, le amministrazioni possono applicare incrementi percentuali superiori a quelli disciplinati dal decreto. Insomma, le amministrazioni più virtuose, e comunque quelle che lo ritengano opportuno, possono applicare anche incrementi maggiori rispetto ai limiti fissati di legge, che dunque devono ritenersi limiti minimi. La strada, insomma, è quella del “total green”, verso appalti soggetti al 100% ai criteri ambientali minimi.

ECOMONDO

THE GREEN TECHNOLOGIES EXPO

Dal 1° Agosto 2016
registrati su
www.ecomondo.com/ticket
e attiva il codice invito
F6CM1
per ottenere un ingresso
giornaliero gratuito ad Ecomondo.

Promozione valida fino al 15 Ottobre 2016



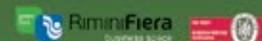
GREEN & CIRCULAR ECONOMY

MARTEDÌ VENERDÌ
08-11

NOVEMBRE 2016
RIMINI ITALY

20ª FIERA INTERNAZIONALE DEL RECUPERO DI MATERIA ED ENERGIA E DELLO SVILUPPO SOSTENIBILE

Organizzato da



In contemporanea con

KEY ENERGY

Con il patrocinio di



www.ecomondo.com

indagine fatturato: *afidamp fotografa un comparto in ripresa*

dalla redazione

Il mercato del cleaning professionale è cresciuto di 7 punti percentuali fra il 2014 e il 2015. "Incoraggianti", secondo il presidente dei Fab Bruno Ferrarese, i dati dell'ultima Indagine fatturato Afidamp. Boom delle macchine, a +11%. Calano (di poco) solo le attrezzature. La carta guida il mercato, con il 34% a valore.

34
GSA
AGOSTO
2016

Benissimo le macchine (con un exploit del +11%), bene carta (+6%), fibre e panni (+5%), mentre crescono più debolmente i chimici (+2%) e perdono terreno, uniche in un quadro ampiamente positivo, le attrezzature (-3%). Ma soprattutto, finalmente un settore che riprende a crescere in modo deciso, con un +7% totale: a disegnare questo scenario sono i dati dell'Indagine AfidampFAB sul fatturato 2015 dell'industria del cleaning professionale, che parlano di un mercato che sta decisamente meglio rispetto agli anni cupi della crisi.

Un settore che resiste alla crisi

E se è vero che, soprattutto in alcuni settori (vedi macchine) il calo era stato così evidente da rendere lecito attendersi un "rimbalzo", è anche vero che, a uno sguardo complessivo, il settore del cleaning è riuscito ad affrontare il periodo cupo meglio di molti altri. Dal 2009, anno dell'inizio della crisi ad oggi, il settore del cleaning professionale ha subito varie oscillazioni, sia di fatturato che di produzione, riuscendo comunque ad affrontare la congiuntura negativa meglio di altri

comparti industriali. Gli anni più difficili sono stati il 2009 ed il 2010, durante i quali per alcuni specifici settori i cali di fatturato sono stati ingenti. Anche il 2012 ha segnato perdite ma meno consistenti, in media attorno al 5%; dal 2013 invece la situazione sembra stabilizzarsi verso un generale miglioramento per poi arrivare ad una incoraggiante crescita del 5% nel 2014.

I dati uno per uno

Ma ora approdiamo al 2015 ed analizziamo i dati nel dettaglio: complessivamente il settore del professional cleaning lo scorso anno ha registrato un fatturato di 1.608.155.604 €, confermando il trend positivo già rilevato dalla precedente indagine, grazie soprattutto alla forte crescita di fatturato dei produttori di macchinari. Ma anche per gli altri settori gli indici sono in segno largamente positivo, con la sola eccezione delle attrezzature, con un -3% rispetto al 2014. Si tratta in generale di una crescita riscontrabile anche in altri settori industriali, rilevabile anche dal dato 2015 sul Pil, che finalmente torna in territorio positivo con un +0,8%.

I dati globali

Per quanto riguarda la composizione percentuale del fatturato totale, in testa c'è la carta settore tissue destinata all'uso professionale, il 34% con 540.065.083 €; seguono le macchine, che in termini di fatturato rappresentano il 32% del totale produzione, con 518.349.424 €, e i prodotti chimici il 13% con 204.033.926 €. Fra gli altri settori: le attrezzature il 4%, con 67.011.907 €, fibre e panni il 2% con

28.455.342 €, accessori e ricambi macchine il 4%, con 71.059.972 €, e altri prodotti l'11% con 179.179.949 €.

Esportazione e mercati esteri

Nel 2015 l'esportazione è pari a circa il 53% del fatturato, con una crescita in valore del 5% rispetto all'anno precedente. Nel dettaglio, il totale fatturato del mercato estero è pari a 856.016.114 €. Il 40% del fatturato complessivo derivante dall'esportazione è prodotto dalle macchine, seguite dalla carta con il 33%, da altri prodotti con il 12% (dispenser per sapone e diffusori deodoranti, asciugamani elettrici ad aria calda, batterie e caricabatterie, spazzole e dischi) e dalle attrezzature con il 5%. I prodotti chimici sono storicamente destinati al mercato interno e rappresentano solo il 4% del totale export. Come ogni anno, il comparto macchine, si conferma quello dalla maggiore vocazione internazionale, con un fatturato che per ben il 65% deriva dai mercati esteri, in leggero calo però rispetto all'anno precedente, in cui raggiungeva il 69%. A seguire, le attrezzature con il 63% e gli accessori e ricambi macchine con un 62% di fatturato. I mercati di riferimento restano, in particolare, l'Europa, l'Asia ed il Medio Oriente.

Il mercato interno

Il totale fatturato del mercato interno è pari a 752.139.490 € e segna una crescita del 9% rispetto al 2014. Il mercato interno è guidato, come l'anno precedente, dalla carta, con il 34% del totale del fatturato, seguita dalle macchine con il 24%. Al terzo posto troviamo i chimici con il 22%, seguiti

da altri prodotti con il 10%, accessori e i ricambi per le macchine con il 4% ed infine attrezzature e fibre e i panni con il 3%.

Le singole categorie nel dettaglio: macchine

Il comparto delle macchine rappresenta, in valore, il 32% dell'universo del cleaning professionale. Ha realizzato, nel 2015, 518.349.424 € di fatturato, registrando un +11% sul 2014, di cui il 65% (quattro punti percentuali in meno rispetto al 2014) sui mercati esteri. Il comparto nel 2015 ha registrato un'importante crescita del fatturato derivante dal mercato italiano che segna un incoraggiante +23%. Alla crescita del fatturato corrisponde anche una generale crescita della produzione: le macchine realizzate complessivamente nel 2015 sono state 887.791, aumentate di quasi 20.000 unità rispetto all'anno precedente. A guidare la produzione sotto il profilo numerico sono, ancora una volta, aspirapolvere/liquidi, seguite da idropulitrici e lavasciuga. Le categorie che attestano invece un calo dei prodotti realizzati sono: spazzatrici (escluse stradali), macchine per moquette e generatori di vapore.

Le lavasciuga ancora trainanti

A livello di entità di fatturato restano trainanti, nell'ordine: lavasciuga, spazzatrici stradali ed aspirapolvere/liquidi. L'unica categoria che segna un moderato calo di fatturato è quella dei generatori di vapore (da 22.894.633 € a 22.406.007 €). La produzione di macchine per la pulizia industriale si rivolge principalmente alle imprese di pulizia e servizi, che operano nell'ho.re.ca., nella pubblica amministrazione, nella scuola, nella sanità, nei servizi in generale ma anche nell'industria nei suoi differenti settori. Per le macchine di valore superiore ai 20.000/30.000 euro si utilizza, solitamente, la pratica del noleggio.

Prodotti chimici

Essenzialmente orientato al mercato interno, il comparto chimici nel 2015 ha realizzato un fatturato complessivo di 204.033.926 €, di cui il 18% (in crescita di un punto percentuale) derivante dal mercato estero. La crescita, in totale, è del 2% rispetto al 2014. Complessivamente sono state prodotte 109.409 tonnellate di prodotti, con un calo di circa 1.250 tonnellate rispetto all'annata precedente. La leadership, a livello sia di produzione che di valori, spetta ai prodotti per pavimenti ed ambienti, con 181.693.300 € di fatturato (+2%) e 95.467 tonnellate di prodotti realizzate (-1%). All'interno di questa categoria spiccano i detersivi ed i degrassanti, con 55.366 tonnellate prodotte (in calo di circa 1500 tonnellate rispetto al 2014) e 92.618.513 € di fatturato (in aumento di circa 762.000 €).

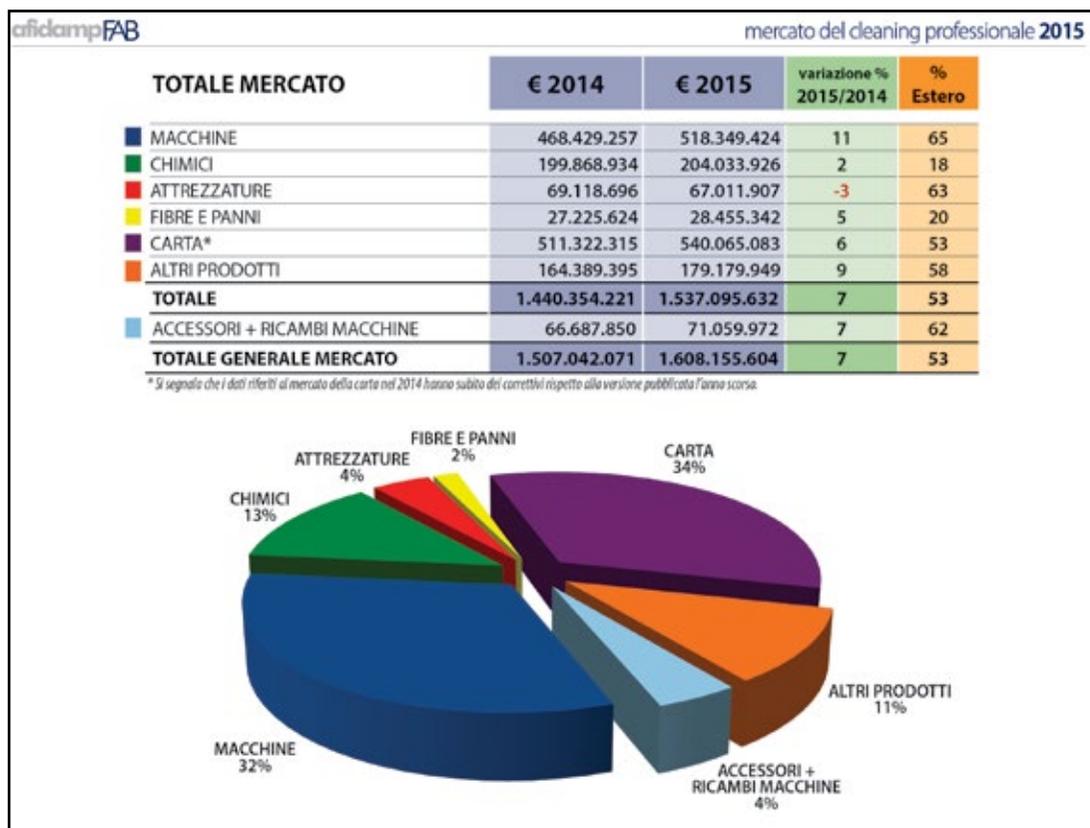
Attrezzature

Nel 2015, il comparto delle attrezzature (che comprende carrelli e telai, tessili per pavimenti, accessori vari)

ha realizzato 67.011.907 € di fatturato, di cui il 63% sui mercati esteri (stesso dato 2014). Quella delle attrezzature è l'unica categoria con un fatturato negativo nel 2015, con un calo totale del 3% rispetto all'anno precedente (stesso calo riscontrabile tra il 2013 e il 2014) a causa di una diminuzione dei ricavi sia sul mercato italiano che su quello estero. La performance risulta particolarmente negativa per le garze monouso, che segnano -28%, con un forte calo soprattutto nel mercato interno. Sul fronte dei ricavi, domina come sempre il settore carrelli e telai, con un fatturato di 30.958.754 € (in diminuzione di quasi 1.700.000 €).

Carta

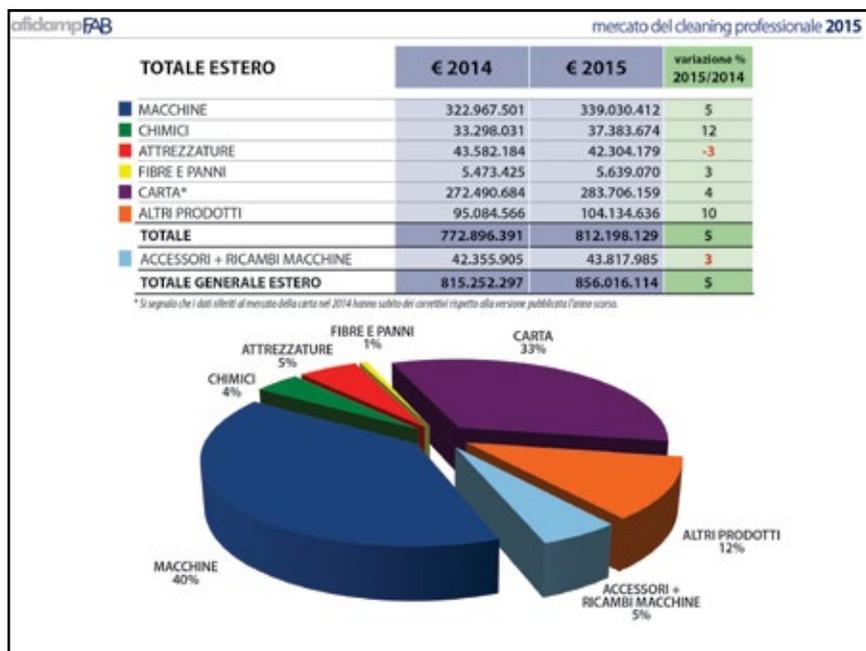
Sotto la voce "Carta" si raccolgono le seguenti tipologie di prodotto: bobine e panni in carta e tessuto non tessuto, asciugamani in carta/tessuto, distributori di articoli in carta (asciugamani, carta igienica, sacchetti), carta igienica, altri articoli igienici in carta (coprisedili, sacchetti). Il comparto, nel



2015, complessivamente ha fatturato 540.065.083 €, di cui il 53% sui mercati esteri, con una crescita complessiva di 6 punti percentuali. Il settore leader sotto il profilo delle entrate resta quello degli asciugamani, con 211.394.106 € di fatturato complessivo (+3%). Performance particolarmente positive per i prodotti di servizio in carta (fazzoletti, veline, copri sedili etc.) che segnano una crescita del 25% rispetto al 2014, trainata soprattutto dal mercato estero. Ottimi risultati anche per i tovagliolini, con un +13%.

Dettaglio fibre e panni

Sotto la voce “Fibre e Panni” sono comprese due tipologie di prodotti: abrasivi e panni per superfici e pavimenti. Il comparto nel 2015 ha realizzato complessivamente un fatturato di 28.455.342 €, di cui il 20% di esportazione (così come nelle due rilevazioni precedenti). Continua la crescita del fatturato che segna un +5% , grazie soprattutto alla richiesta nazionale di panni per superfici e pavimen-



ti (+6%) e a quella estera di prodotti abrasivi (+6%).

Altri prodotti: guidano dispenser e diffusori

Sotto la voce “Altri prodotti” sono comprese le seguenti tipologie di prodotto: dispenser per sapone e dif-

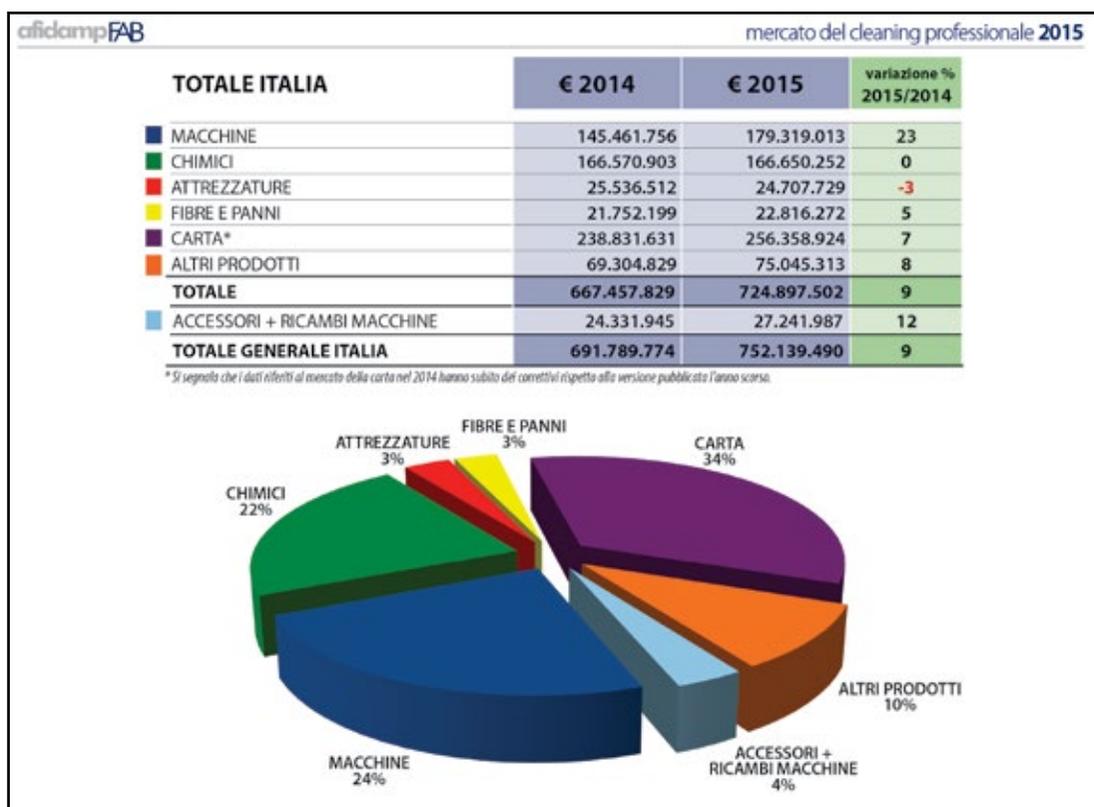
fusori deodoranti, asciugamani elettrici/aria calda, batterie e caricabatteria, spazzole e dischi trascinatori, prodotti non classificabili. Il comparto, nel 2015, complessivamente ha fatturato 179.179.949 €, crescendo di 9 punti percentuali. Il 58% dei ricavi deriva dai mercati esteri, così come nell'anno precedente. I prodotti che hanno riscontrato una maggiore crescita di fatturato rispetto al 2014 sono: dispenser per sapone e diffusori deodoranti (+12%), batterie e carica batterie (+10%) e prodotti non classificabili (+8%). In calo, solo sul fronte estero, il fatturato prodotto dagli asciugamani elettrici/aria calda con un -5%.

Accessori e ricambi macchine

Gli accessori e ricambi macchine sono cresciuti di sette punti rispetto al 2014, con un fatturato che vale 71.059.972 €. Importante aumento soprattutto per il fatturato italiano, che segna +12% mentre quello estero cresce del 3%.

Ferrarese: “Dati incoraggianti, il cleaning resta trainante”

Soddisfatto il presidente AfidampFab **Bruno Ferrarese**: “I dati dell'ultima indagine AfidampFAB sono molto incoraggianti e testimoniano che il clea-



ning professionale resta un settore trainante per la crescita economica del nostro paese. Quello che AfidampFAB rappresenta è infatti un comparto forte che non è mai stato sconfitto dalla crisi internazionale o dall'agguerrita concorrenza straniera. Non va sottovalutato che per molte aziende la crisi ha rappresentato un'occasione per reinventarsi e diventare più efficienti. La congiuntura sfavorevole ha infatti portato molte imprese a cercare una via d'uscita puntando sull'innovazione e sull'individuazione di nuove opportunità di business sui mercati globali. E' molto positiva sia la crescita sul mercato interno del 9% che quella sul mercato estero del 5%. Afidamp sta lavorando per supportare le aziende associate a fare ancora meglio, in particolare sul fronte estero. La parola d'ordine del mio mandato è infatti internazionalizzazione. Questo perché sono molte le nuove frontiere economiche da conquistare, mi riferisco in particolare ai paesi africani, a quelli arabi, all'Iran, ai paesi turcofoni, all'India. Oggi noi imprenditori dobbiamo crescere all'estero per poter investire in Italia. Ma per essere sempre più competitivi bisogna promuovere anche un'innovazione che non sia solo di prodotto, ma anche di processo, di sistemi, metodi. Afidamp sta lavorando su tutti questi fronti."

I progetti Afidamp

Prosegue Ferrarese: "Sono molti i progetti che stiamo mettendo a punto per avvicinare gli interlocutori stranieri all'eccellenza del cleaning italiano, che AfidampFAB, con i suoi associati, rappresenta. Tra le grandi novità va segnalata Pulire Persia, la prima esposizione dedicata al cleaning in Iran, che si terrà a Teheran dal 22 al 24 febbraio del prossimo anno. Inoltre, stiamo creando "Pulire 365", una fiera virtuale aperta ogni giorno dell'anno per offrire agli associati uno spazio espositivo multilingue da utilizzare come vetrina internazionale per i propri pro-

dotti. Per essere più efficaci vogliamo infatti adottare una strategia di comunicazione che preveda l'uso di diverse lingue, non solo europee, ma anche arabo, farsi, cinese, per tutte le notizie divulgate all'esterno. Insomma, la crescita degli associati è la vera priorità

e la stiamo sostenendo anche attraverso un percorso di collaborazione più continuativo con le università, affinché Afidamp possa ricoprire un ruolo sempre più attivo nella ricerca di innovazioni per il settore."

10 consulting
Studio di Progettazione
e Consulenza
Facility Services

**I valori della tradizione.
Lo sguardo all'innovazione.**

Progettazione gare d'appalto

Formazione

Sistemi Informatici di supporto alla Gestione

www.10consulting.it
info@10consulting.it

offerta economicamente più vantaggiosa: *tutto (o quasi) è rimasto come prima*

di Simone Finotti

Un recente provvedimento Anac sembra ispirarsi al celebre classico di Tomasi di Lampedusa: “Se vogliamo che tutto rimanga come è, bisogna che tutto cambi”, scriveva nel Gattopardo l'autore siciliano. E' il caso delle Linee Guida sull'offerta economicamente più vantaggiosa, in cui le formule riprendono sostanzialmente quelle del discusso allegato “p” del DpR 207/10. Nonostante i segnali di apertura, l'Autorità pare proseguire sulla sua strada.

tutto cambi”, diceva Tancredi Falconieri allo zio arruolandosi nell'esercito sabauda. Una frase che divenne ben presto l'emblema di ogni immobilismo coperto da sbandierati annunci di cambiamento. Fatti i debiti distinguo, e al netto di inevitabili approssimazioni giornalistiche, è un po' quello che temiamo stia avvenendo in materia di recepimento delle Direttive europee sugli appalti, dove l'annunciata rivoluzione si sta via via riducendo, in molti ambiti decisivi, a una sostanziale conferma dello *status quo ante*.

Offerta più vantaggiosa: riproposte le formule dell'“allegato p”

Un esempio? Prendete la *vexata quaestio* dell'offerta economicamente più vantaggiosa e fate un semplice raffronto fra le formule dell'allegato “p” del Regolamento 207/2010 (quando l'Anac si chiamava ancora Avcp) e quelle delle Linee Guida approvate dall'Autorità lo scorso 21 giugno destinate a “mandarlo in pensione”, magari passando per il documento dato in consultazione in maggio. Se non avete sotto mano i documenti lo facciamo noi per voi. Ecco qui un paio di estratti:

Allegato “p” DpR 207/10

“Per quanto riguarda gli elementi di valutazione di natura quantitativa quali, a titolo meramente esemplificativo, il prezzo e il termine di consegna o di esecuzione, attraverso la seguente formula:

$$V(a)_i = Ra/Rmax$$

dove:

Ra = valore offerto dal concorrente *a*
Rmax = valore dell'offerta più conveniente

ovvero, per il solo elemento prezzo, attraverso la seguente formula:

$$Ci \text{ (per } Ai \leq Asoglia) = X \cdot Ai / Asoglia$$

$$Ci \text{ (per } Ai > Asoglia) = X + (1,00-X) \cdot [(Ai - Asoglia) / (Amax - Asoglia)]$$

dove

Ci = coefficiente attribuito al concorrente *iesimo*

Ai = valore dell'offerta (ribasso) del concorrente *iesimo*

Asoglia = media aritmetica dei valori delle offerte (ribasso sul prezzo) dei concorrenti

X = 0,80 oppure 0,85 oppure 0,90 (indicare nei documenti di gara quale delle tre percentuali va applicata)

2) Documento di consultazione Anac 2016, punto 5 (Valutazione degli elementi quantitativi), nonché Linee Guida approvate dall'Anac il 21 giugno 2016 e passate ai pareri previsti dalla legge:

“Di seguito si riportano due modalità di calcolo dei punteggi economici che rispettano i criteri suddetti, utilizzabili soprattutto quando il criterio di formazione della graduatoria è quello aggregativo compensatore.

Nel primo caso, il punteggio attribuito alle offerte è calcolato tramite un'interpolazione lineare tra sconto minimo e sconto massimo. In simboli:

$$Vai = Ra/Rmax$$

dove:

Vai = coefficiente della prestazione dell'offerta (*a*) rispetto al requisito (*i*) variabile tra 0 e 1

Ra = valore (ribasso) offerto dal concorrente *a*

Rmax = valore (ribasso) dell'offerta più conveniente.

Da Avcp ad Anac, da un Codice degli Appalti (163/2006) all'altro (50/2016), da un Regolamento rigido (207/2010) al “rivoluzionario” concetto di “soft law”, con l'emanazione di Linee guida, beninteso previa consultazione pubblica (ottima idea, in linea con le best practices europee) e pubblicazione delle osservazioni pervenute. Negli ultimi 10 anni di acqua sotto i ponti ne è passata, e i cambiamenti sono stati tanto veloci da mettere alla prova la nostra capacità di raccontarli.

Rivoluzioni gattopardesche...

Tutto molto bene, se non aleggiasse il sospetto che chi è preposto al recepimento delle direttive europee segua le orme dei principi di Salina, l'aristocratica famiglia siciliana immortalata da Tomasi di Lampedusa nel suo meraviglioso Gattopardo. Splendido affresco di una mentalità che, purtroppo, è ancora dura da scalfire. “Se vogliamo che tutto rimanga come è, bisogna che

Tale metodo di calcolo presenta l'inconveniente, più volte evidenziato, di poter condurre a differenze elevate anche a fronte di scarti in valore assoluto limitati; ciò si verifica quando il ribasso massimo rispetto al prezzo a base di gara è contenuto.

In alternativa al metodo dell'interpolazione lineare, specie per l'elemento prezzo, si può utilizzare il metodo cosiddetto bilineare, secondo il quale il punteggio cresce linearmente fino a un valore soglia, calcolato ad esempio come la media del ribasso dei concorrenti, per poi flettere e crescere ad un ritmo molto limitato. Al fine di evitare il rischio di allineamento delle offerte è necessario che il valore della soglia venga determinato sulla base delle offerte effettivamente pervenute; qualora la stazione appaltante indicasse a priori il valore della soglia, i concorrenti sarebbero indotti ad allineare le loro offerte economiche a tale soglia. Il vantaggio della formula bilineare è quello di scoraggiare offerte con ribassi eccessivi (poiché ricevono un punteggio incrementale ridotto) e di limitare l'inconveniente evidenziato per il metodo dell'interpolazione lineare. Lo svantaggio è, naturalmente, la limitazione di una concorrenza basata sul prezzo.

Dal punto di vista matematico la formula si presenta nel seguente modo:

C_i (per $A_i \leq A_{soglia}$) = $X \cdot A_i / A_{soglia}$
 C_i (per $A_i > A_{soglia}$) = $X + (1-X) \cdot [(A_i - A_{soglia}) / (A_{max} - A_{soglia})]$
 dove

C_i = coefficiente attribuito al concorrente *i*-esimo

A_i = valore dell'offerta (ribasso) del concorrente *i*-esimo

A_{soglia} = media aritmetica dei valori delle offerte (ribasso sul prezzo) dei concorrenti

$X = 0,80$ oppure $0,85$ oppure $0,90$

A_{max} = valore dell'offerta (ribasso più conveniente).

In ogni caso, comunque, resta fermo che al valore più favorevole (nel caso del prezzo: ribasso massimo o prezzo

minimo) deve corrispondere il coefficiente pari ad uno ed al valore meno favorevole (nel caso del prezzo: ribasso zero o prezzo posto a base di gara) deve corrispondere il coefficiente pari a zero.

Nessuna differenza!

Ma torniamo al confronto: anche "aguzzando la vista" non trovate significative differenze? Ebbene, avete ragione: entrambe le formule proposte sono esattamente identiche nei due (tre) documenti, nonostante i sei anni trascorsi, le storture più volte emerse nell'applicazione delle formule, il gran parlare che si è fatto in questi anni su questo argomento e soprattutto le numerose osservazioni giunte all'Anac in fase di consultazione: ben 94 autorevoli pareri molti dei quali piuttosto critici proprio sulle formule. E meno male che l'Anac continua a dichiararsi estremamente disponibile al confronto, e non manca mai di sottolineare che una differenza qualificante fra la legislazione precedente e l'attuale risiede proprio nel ruolo attivo dei soggetti interessati!

Un problema ben presente

D'altra parte, come sottolinea la frase che abbiamo messo in risalto nel testo delle Linee Guida 2016 (*Tale metodo di calcolo presenta l'inconveniente, più volte evidenziato, di poter condurre a differenze elevate anche a fronte di scarti in valore assoluto limitati*), il problema è ben presente all'Anac. La quale, va detto a onore del vero, nella formulazione finale delle linee guida ha aggiunto una terza formula $V_i = (R_i/R_{max})^a$, che con l'introduzione all'esponente di un coefficiente "a" con valori compresi tra 0 e 1 può fornire curve che scoraggino i ribassi più elevati, o, avvicinandosi all'1, creino maggiore concorrenza sul prezzo, a discrezione dell'ente appaltante. Oltre alla possibilità di utilizzare altre formule indipendenti, per le quali il punteggio attribuito al concorrente

non dipende dal punteggio attribuito agli altri concorrenti (ma la scelta di tali formule dovrebbe seguire a un'attenta analisi del mercato di riferimento, operazione sempre rischiosa e comunque impegnativa).

Linee guida non vincolanti, ma...

Va detto anche, del resto, che le Linee Guida sull'OE+V non sono vincolanti, ma hanno un valore puramente orientativo: sta di fatto, però, che nella grande maggioranza dei casi è difficile che la stazione appaltante (o, come avviene ora, il soggetto aggregatore) si discosti più di tanto dalle indicazioni fornite dai documenti attuativi del Codice. Il problema dunque resta: perché continuare a chiamare "offerta economicamente più vantaggiosa" ciò che ha tutta l'apparenza di un massimo ribasso mascherato o, nella migliore delle ipotesi, appena corretto? C'è chi propone addirittura, per tagliare la testa al toro, di tornare, come avveniva in precedenza (dpcm 117/99), alla possibilità per la stazione appaltante di scegliere il criterio del massimo ribasso o dell'offerta più vantaggiosa. "Che senso ha infatti", dicono costoro "perseverare sulla strada di una finta offerta economicamente più vantaggiosa? Non sarebbe meglio chiamare le cose con il loro nome?" La risposta più immediata è che, in effetti, è stata l'Europa ad insistere per l'Oe+V, e a premere l'acceleratore del cambiamento. E l'Italia si è adeguata, ma in modo, come al solito, gattopardesco: ha cambiato l'etichetta, ma non la sostanza. La *ratio* europea, infatti, era quella di premiare altri aspetti dell'offerta oltre a quello meramente scontistico.

Già nel 2010 arrivarono le prime critiche...

Le voci critiche nei confronti di questo approccio lineare non sono cosa di ieri: già all'indomani dell'approvazione del Regolamento (ottobre 2010: sei anni fa!), ricordiamo, erano molte le

perplexità sulle formule contenute in questo allegato che, ricordiamolo, riprendevano l'articolo 286 del Regolamento secondo cui: "Ai fini della determinazione del coefficiente riferito al prezzo la commissione giudicatrice utilizza la seguente formula: $C_i = (P_b - P_i)/(P_b - P_m)$ dove C_i = coefficiente attribuito al concorrente iesimo, P_b = prezzo a base di gara, P_i = prezzo offerto dal concorrente iesimo, P_m = prezzo minimo offerto dai concorrenti ovvero la formula riferita all'elemento prezzo di cui all'allegato P, punto II), lettera b), contenente il riferimento al valore soglia." Tra le voci critiche più tempestive, ricordiamo quella dell'Organismo Bilaterale Nazionale per i servizi integrati (Onbsi), che già allora scriveva:

"L'articolo 286 del regolamento approvato dal Consiglio dei Ministri in attuazione del Decreto Legislativo 163/2006 "Codice dei contratti pubblici relativi a opere, servizi e forniture" modifica in termini sostanziali il DPCM 117/1999, introducendo un sistema di valutazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa che comporta una quasi totale irrilevanza del progetto nei confronti dello sconto maggiore. Si rischia così di determinare un sistema di assegnazione che solo formalmente risulta dell'offerta più vantaggiosa risultando impossibile recuperare sul progetto differenti valori di sconto percentuale che assegnerebbero differenziali di punteggio elevatissimi. Nel testo del regolamento viene richiamato il DPCM 117/99 in modo fuorviante ed analogamente si introduce una formulazione che sembra voler nascondere il confronto sugli sconti offerti introducendo il termine valore a base d'asta - valore offerta che è esattamente uguale allo sconto. In questo modo [...] le imprese si troveranno a dover operare solo nella logica del ribasso risultando pressoché impossibile recuperare questo differenziale sul progetto. Non è infatti pensabile che un progetto, anche

nessimo, possa ottenere un valore pari a 0, per ognuno degli elementi di valutazione mentre il prezzo comporterebbe un differenziale tra poco più di 0 e 40/60 (determinato dal valore attribuito al prezzo). Ma un danno deriverebbe anche alle amministrazioni che dovrebbero assegnare un appalto al concorrente peggiore anche a fronte di minime variazioni del prezzo offerto. Tale situazione è solo parzialmente recuperata, per le offerte più vicine al valore minimo, dall'introduzione del criterio previsto dall'allegato P del regolamento che oltretutto presenta una maggiore complessità e il rischio di offerte in cordata per falsare il risultato, con un probabile scarso ricorso allo stesso." Insomma, già ai tempi l'Onbsi denunciava il fatto che una piccola variazione sullo sconto produce cioè una variazione ben più importante sul risultato finale.

Tutto è cambiato, ma solo in apparenza!

Da allora tutto (apparentemente) è cambiato, ma tant'è: sembra ormai cosa appurata una certa freddezza del legislatore nei confronti delle formule di aggiudicazione proporzionali, a favore di un approccio "lineare". Ciò potrebbe essere giustificato almeno in due modi: in primo luogo la necessità ormai ben nota di risparmio da parte dell'amministrazione; in secondo luogo la volontà di limitare l'arbitrarietà della valutazione: quello del prezzo, dicono i sostenitori delle formule, è e resterà sempre un criterio oggettivo. L'Anac in passato ha fornito la seguente spiegazione: "La giurisprudenza ha, in diverse occasioni, confermato che le formule devono essere tali da rendere possibile l'attribuzione dell'intero range dei punteggi, variabile da zero al massimo fissato nel bando. Quindi, le formule devono essere costruite in modo tale da garantire che si possano attribuire i pesi fissati nel bando. Al riguardo, le formule previste nel Regolamento garantiscono

no il rispetto di tali principi: si tratta di formule di tipo lineare che garantiscono l'equilibrio tra i criteri di valutazione. La ragione che ha condotto il legislatore a prevedere formule di tipo lineare è dovuta, probabilmente, alla considerazione che l'utilità marginale del ribasso è costante, nel senso che una differenza di ribasso corrisponde sempre alla stessa riduzione di costo, qualsiasi siano i ribassi da cui tale differenza dipende. In sostanza, la derivata prima della funzione ribasso deve essere costante e, di conseguenza, deve essere una retta. Fatto sta che il rischio del "massimo ribasso resta". E fa niente se poi - diciamo noi - certe gare vengono vinte sulla base di minime differenze di sconto oppure, cosa che purtroppo accade, "sparandola grossa" e contando sulla fragilità della fase di controllo. A questo proposito l'Anac, ben consapevole di certe storture nella fase di esecuzione del contratto, punta sulla selezione dei commissari da un albo e sul potenziamento del ruolo del Responsabile Unico del Procedimento in fase di esecuzione del contratto e di verifica. Ma questa è un'altra storia.

Sperando nella "soft law..."

Che tutto questo sia frutto di una scelta consapevole e non di semplici "dissattenzioni" sembra ormai chiaro. Ciò che tuttavia suscita la nostra perplessità è che, a fronte di una (apparente?) disponibilità al dialogo e apertura all'ascolto degli operatori del mercato, l'Anac continua ad andare avanti per la sua strada: il nostro auspicio è che, data la natura stessa dei provvedimenti di "soft law", che come l'Anac ha spesso ribadito sono "flessibili" e modificabili in corso d'opera, si arrivi finalmente a una soluzione che, pur preservando la legittima razionalizzazione della spesa pubblica, premi davvero gli elementi tecnici delle offerte e non riduca tutto, ancora una volta, a una questione di sconti.

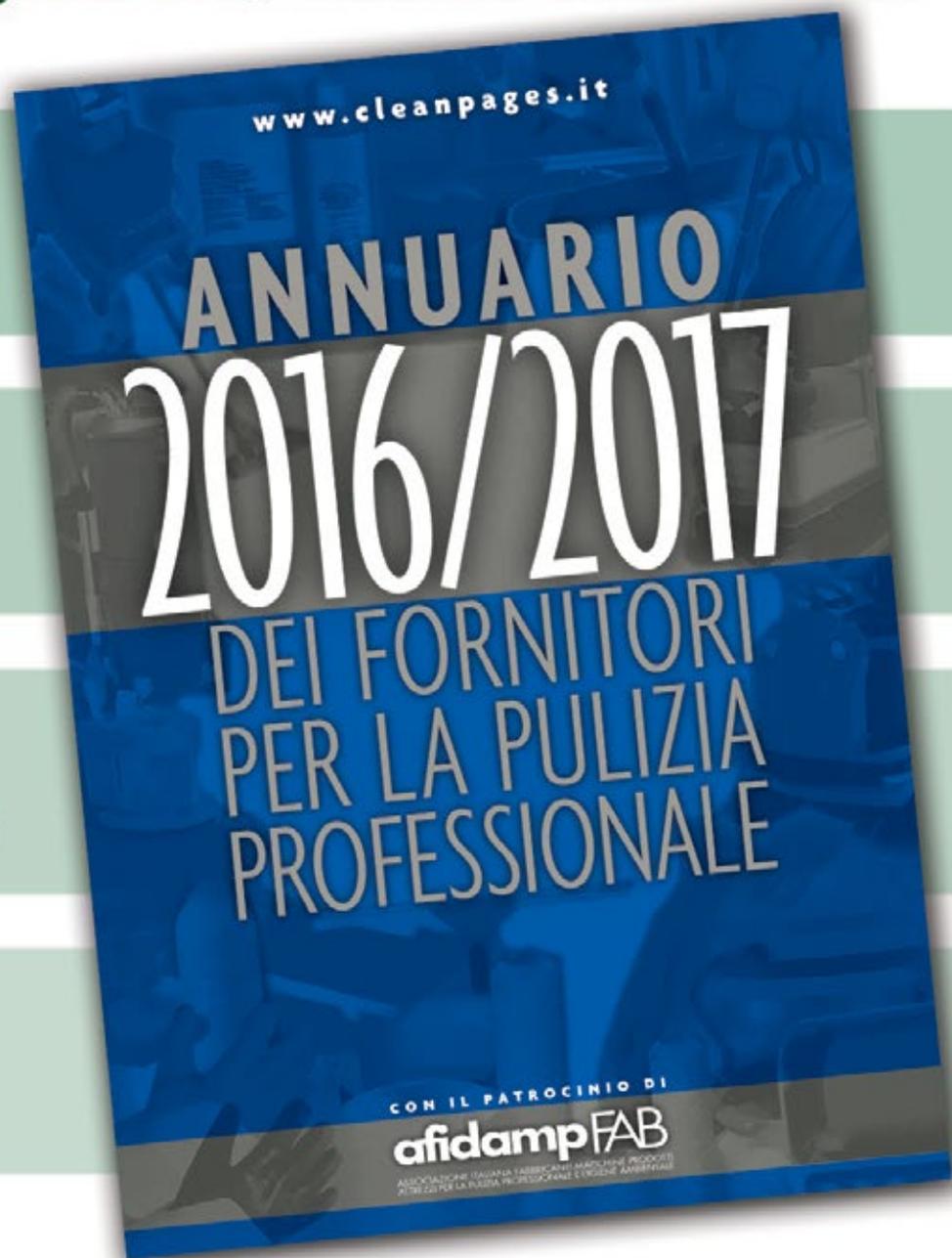
L'Annuario dei fornitori per la pulizia professionale è indispensabile per gli acquisti nei comparti: Hotellerie, Imprese di pulizia, Sanità pubblica e privata, Distribuzione organizzata, Industria e molti altri...

800 rivenditori selezionati su tutto il territorio nazionale

Consultazione con ricerca per categoria merceologica, area geografica, ragione sociale

Scheda dei dati anagrafici dei rivenditori, con link attivi e indicazione dei beni e servizi offerti

Comunicazioni commerciali delle principali aziende produttrici del settore



L'Annuario dei Fornitori per la pulizia professionale è un eccezionale strumento per la ricerca di rivenditori di prodotti chimici, macchine, attrezzature, prodotti di consumo, D.P.I., per la pulizia, la disinfestazione ed i servizi connessi.

L'Annuario è disponibile per consultazione sul sito www.cleanpages.it

cambio d'appalto: *l'europa detta le regole*

di Antonio Bagnati

La nuova Legge europea 122/2016 complica le cose. Dal 23 luglio in vigore il testo che riformula la legge Biagi "di compromesso". Generici i criteri per scongiurare l'ipotesi "trasferimento", normata dal Codice civile (art. 2112) e più onerosa per le imprese.

42
GSA
AGOSTO
2016

Il countdown volge al termine, e non si tratta propriamente di una buona notizia: dal 23 luglio, infatti, è entrata in vigore la nuova Legge Europea 2015-2016, approvata in via definitiva dalla Camera il 30 giugno scorso e pubblicata come Legge 7 luglio 2016, n. 122 (in G.U. n. 158 dell'8 luglio 2016; in vigore appunto dal 23 luglio 2016), che cambia non poco (in peggio) la disciplina sul cambio d'appalto.

Come si ricorderà, si tratta di uno dei

temi più dibattuti negli ultimi mesi, da quando cioè, in risposta a una sollecitazione europea -procedura EU Pilot (caso 7622/15/EMPL)- con conseguente apertura della pre-infrazione, l'Italia ha deciso di rimettere mano all'articolo 29 (Appalto), comma 3, del Dlgs 276/2003 (la cd "legge Biagi"), che escludeva completamente i casi di cambio d'appalto dall'applicazione dell'articolo 2112 del Codice Civile, che disciplina il più oneroso "trasferimento d'azienda" o di ramo aziendale.

La legge Biagi prevedeva infatti che "l'acquisizione del personale già impiegato nell'appalto a seguito di subentro di un nuovo appaltatore, in forza di legge, di contratto collettivo nazionale di lavoro, o di clausola del contratto d'appalto, non costituisce trasferimento d'azienda o di parte d'azienda." Tale previsione normativa, tuttavia, è

stata dall'Europa considerata inaccettabile in quanto eccessivamente restrittiva dell'ambito di applicazione delle regole sul trasferimento d'azienda contenute nell'articolo 2112 del Codice civile, che recepiva, attuandola, una direttiva europea. In soldoni, l'Europa considera il trasferimento d'azienda maggiormente tutelante per il lavoratore, in quanto prevede, fra l'altro, che "Il cedente ed il cessionario sono obbligati, in solido, per tutti i crediti che il lavoratore aveva al tempo del trasferimento. Con le procedure di cui agli articoli 410 e 411 del codice di procedura civile il lavoratore può consentire la liberazione del cedente dalle obbligazioni derivanti dal rapporto di lavoro. Il cessionario è tenuto ad applicare i trattamenti economici e normativi previsti dai contratti collettivi nazionali, territoriali ed aziendali vigenti alla data del trasferimento, fino alla lo-



ro scadenza, salvo che siano sostituiti da altri contratti collettivi applicabili all'impresa del cessionario. L'effetto di sostituzione si produce esclusivamente fra contratti collettivi del medesimo livello." In sostanza il Trasferimento di azienda risulta molto più oneroso sotto il profilo della responsabilità in solido. E a nulla vale la presenza, nel nostro comparto, della clausola sociale prevista dall'art. 4, una disciplina "win-win" che nel nostro settore è stata sempre applicata senza troppi problemi accontentando un po' tutti: imprese, sindacati e lavoratori.

Il problema, dunque, era quello di trovare una soluzione che da una parte accontentasse l'Europa, dall'altra non risultasse eccessivamente penalizzante per le imprese di comparti (come il nostro) in cui il cambio d'appalto è un caso frequentissimo, e fra l'altro già "coperto" da precise disposizioni contrattuali. E così, dopo lunghe discussioni, è stato accettato l'emendamento "Sacconi" (8201 – testo 2), che ha dato luogo alla seguente riformulazione dell'art. 29 della Biagi (dal testo della Legge Europea):

Capo VI

Disposizioni in materia di occupazione
Art. 30

Disposizioni in materia di diritti dei lavoratori a seguito di subentro di un nuovo appaltatore. Caso EU Pilot 7622/15/EMPL

1. All'articolo 29 del decreto legislativo 10 settembre 2003, n. 276, il comma 3 è sostituito dal seguente:

«3. L'acquisizione del personale già impiegato nell'appalto a seguito di subentro di nuovo appaltatore dotato di propria struttura organizzativa e operativa, in forza di legge, di contratto collettivo nazionale di lavoro o di clausola del contratto d'appalto, ove siano presenti elementi di discontinuità che determinano una specifica identità di impresa, non costituisce trasferimento d'azienda o di parte d'azienda».

Ora, come anticipavamo qualche settimana fa (GSA newsletter del 18 mag-

gio) si tratta di una soluzione "di compromesso" che, se da un lato mira comunque ad escludere la fattispecie del cambio d'appalto dall'ambito di applicazione del 2112, dall'altro apre il campo a "praterie" interpretative prevedendo requisiti e specifiche piuttosto vaghi e generici. In pratica, ci sembra di capire, la *ratio legis* è quella di assicurarsi che l'appalto sia "genuino", cioè svolto con una propria organizzazione da un'impresa dotata di una specifica e distinta identità, dall'altro non è sempre facile determinare quando effettivamente lo sia, soprattutto nel caso di rapporti tra privati (nel pubblico potrebbe fare fede il progetto tecnico, che distingue chiaramente un'impresa dall'altra... ma anche lì è tutto da vedere). Cosa si intende esattamente per "propria organizzazione"? E cosa per "discontinuità" o "identità aziendale"? Il nome? La ragione sociale? I mezzi? Le divise? A chi è in capo, in caso di ricorsi o contenziosi, l'onere di dimostrare tutto questo? L'impressione è che poi toccherà ai giudici riempire queste "etichette" generiche, con conseguente proliferazione di procedure di contenzioso proprio mentre (ironia della sorte) escono i criteri reputazionali delle imprese che valorizzano i soggetti poco propensi alle liti.

Insomma, questa soluzione, seppure scongiuri l'applicazione in ogni caso e sempre della disciplina del trasferimento, appare comunque poco convincente dal punto di vista dell'oggettività dei parametri, il che potrebbe dare adito a esiti giudiziari incerti in caso di contenzioso sollevato, ad esempio, dalle organizzazioni sindacali, dai lavoratori che si ri-

trovassero in una condizione secondo loro peggiorativa, o da imprese cedenti che si dovessero ritrovare in difficoltà coi pagamenti e cercassero una "sponda" nella responsabilità in solido, prevista dal Codice civile. In casi estremi, addirittura, la legge potrebbe rivelarsi un boomerang: infatti potrebbe addirittura incentivare le imprese uscenti a non pagare i propri dipendenti, nella prospettiva di una responsabilità solidale dell'articolo 2112 cc. E di conseguenza potrebbe, all'estremo, produrre conseguenze opposte allo scopo sugli stessi lavoratori, demotivando l'impresa cedente a un trattamento regolare, nella speranza perlomeno di dividere la "patata bollente" con il cessionario.



nuovi incentivi assunzione disabili: ecco come fruirne

di Simone Finotti

Il 13 giugno l'Inps ha diramato la circolare 99/2016 contenente le istruzioni operative. Ammessi al beneficio tutti i datori di lavoro privati, soggetti o meno all'obbligo di assunzione. La domanda dev'essere trasmessa all'ente previdenziale con procedura telematica.



44
GSA
AGOSTO
2016

L'Inps, con circolare 99/2016 del 13 giugno scorso, ha diramato le istruzioni operative per accedere ai nuovi incentivi per l'assunzione di lavoratori disabili previsti dall'art. 10 del decreto legislativo n. 151 del 14 settembre 2015, che ha modificato l'articolo 13 della legge 12 marzo 1999, n. 68, prevedendo – per le assunzioni delle persone con disabilità effettuate a partire dal 1° gennaio 2016 – un nuovo incentivo che varia, rispetto a quanto precedentemente previsto, sia in entità che per le modalità di richiesta. Il nuovo incentivo in oggetto è riconosciuto a tutti i datori di lavoro privati, soggetti o meno all'obbligo di assunzione di cui alla legge n. 68/1999, a prescindere dalla circostanza che abbiano o meno la natura di imprenditore.

Lavoratori per i quali spetta l'incentivo

Ai sensi dell'articolo 10 del decreto legislativo n. 151 del 14 settembre 2015, l'incentivo può essere legittimamente fruito per l'assunzione delle seguenti categorie di lavoratori:

- lavoratori disabili che abbiano una riduzione della capacità lavorativa superiore al 79 per cento o minorazioni

ascribede dalla prima alla terza categoria di cui alle tabelle annesse al testo unico delle norme in materia di pensioni di guerra, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 23 dicembre 1978, n. 915, e successive modificazioni;

- lavoratori disabili che abbiano una riduzione della capacità lavorativa compresa tra il 67 per cento e il 79 per cento o minorazioni ascribede dalla quarta alla sesta categoria di cui alle tabelle annesse al testo unico delle norme in materia di pensioni di guerra, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 23 dicembre 1978, n. 915, e successive modificazioni;
- lavoratori con disabilità intellettiva e psichica che comporti una riduzione della capacità lavorativa superiore al 45 per cento.

In considerazione della circostanza che il dettato normativo limita espressamente la possibilità di fruire delle agevolazioni alle sole assunzioni di lavoratori disabili, non si può godere dell'incentivo per le altre categorie protette di lavoratori che, pur avendo diritto al collocamento obbligatorio, non rientrano nelle condizioni sopra elencate.

Rapporti incentivati

L'incentivo spetta per le assunzioni a tempo indeterminato e per le trasformazioni a tempo indeterminato di un rapporto a termine, anche a tempo parziale, decorrenti dal 1° gennaio 2016. Per i lavoratori con disabilità intellettiva e psichica che comporti una riduzione della capacità lavorativa superiore al 45 per cento, inoltre, l'incentivo può essere riconosciuto – per tutta la durata del contratto – anche per le assunzioni a tempo determinato, purché tali rapporti abbiano una durata non inferiore a dodici mesi.

L'incentivo spetta anche per i seguenti rapporti:

- rapporti di lavoro subordinato instaurati in attuazione del vincolo associativo stretto con una cooperativa di lavoro ai sensi della legge 142/2001;
- rapporti di lavoro a domicilio che, ai sensi dell'art. 1 della legge 18 dicembre 1973, n. 877, devono essere qualificati come rapporti di lavoro subordinato in cui la prestazione lavorativa viene svolta presso il domicilio del lavoratore o in un altro locale di cui abbia disponibilità;
- assunzioni a tempo indeterminato a scopo di somministrazione, sia

nell'ipotesi in cui l'invio in missione sia a tempo determinato che nelle ipotesi in cui sia a tempo indeterminato.

Con riferimento ai contratti di somministrazione, si precisa che, come espressamente previsto dall'articolo 31, comma 1, lettera e), del decreto legislativo n. 150 del 14 settembre 2015, i benefici economici legati all'assunzione o alla trasformazione di un contratto di lavoro sono trasferiti in capo all'utilizzatore.

Inoltre, in considerazione del fatto che l'incentivo è finalizzato a promuovere l'occupazione di lavoratori con disabilità e che la sua misura – come è illustrato più ampiamente nel paragrafo seguente – è determinata in riferimento alla retribuzione imponibile, l'agevolazione non spetta durante i periodi in cui il lavoratore non sia somministrato ad alcun utilizzatore. Al riguardo, si precisa che l'indennità di disponibilità che percepisce il lavoratore non costituisce retribuzione in senso proprio, in quanto non è il corrispettivo di alcuna prestazione lavorativa e, conseguente-

mente, manca la base di commisurazione dell'incentivo stesso. L'avvio di una nuova somministrazione dopo un periodo di disponibilità consente all'agenzia di godere nuovamente del beneficio fino all'originaria sua scadenza.

Misura e durata dell'incentivo

La misura del beneficio varia in base alle caratteristiche del lavoratore assunto e del rapporto di lavoro instaurato:

- per i lavoratori disabili assunti a tempo indeterminato che abbiano una riduzione della capacità lavorativa superiore al 79 per cento o minorazioni ascritte dalla prima alla terza categoria di cui alle tabelle annesse al testo unico delle norme in materia di pensioni di guerra, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 23 dicembre 1978, n. 915 e successive modificazioni, l'incentivo è pari al 70 per cento della retribuzione mensile lorda imponibile ai fini previdenziali;
- per i lavoratori disabili che abbiano una riduzione della capacità



INSERISCI LA RICARICA E VAI!



Diventa  green-Effective®



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

lavorativa compresa tra il 67 per cento e il 79 per cento o minorazioni ascritte dalla quarta alla sesta categoria di cui alle tabelle annesse al testo unico delle norme in materia di pensioni di guerra, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 23 dicembre 1978,

n. 915 e successive modificazioni, la misura dell'incentivo è, invece, pari al 35 per cento della retribuzione mensile lorda imponibile ai fini previdenziali;

- per i lavoratori con disabilità intellettiva e psichica che comporti una riduzione della capacità lavorativa su-

periore al 45 per cento, l'incentivo è pari al 70 per cento della retribuzione mensile lorda imponibile ai fini previdenziali.

Anche la durata del beneficio varia in base alle caratteristiche del lavoratore assunto e alla tipologia di rapporto di lavoro instaurato:

- in caso di assunzione a tempo indeterminato di lavoratori disabili che abbiano una riduzione della capacità lavorativa superiore al 79 per cento o minorazioni ascritte dalla prima alla terza categoria di cui alle tabelle annesse al testo unico delle norme in materia di pensioni di guerra, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 23 dicembre 1978, n. 915 e successive modificazioni, così come per le assunzioni a tempo indeterminato di lavoratori disabili che abbiano una riduzione della capacità lavorativa compresa tra il 67 per cento e il 79 per cento o minorazioni ascritte dalla quarta alla sesta categoria di cui alle tabelle annesse al testo unico delle norme in materia di pensioni di guerra, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 23 dicembre 1978, n. 915 e successive modificazioni, l'incentivo spetta per trentasei mesi;
- per l'assunzione a tempo indeterminato di lavoratori con disabilità intellettiva e psichica che comporti una riduzione della capacità lavorativa superiore al 45 per cento, l'incentivo spetta per sessanta mesi;
- per la medesima categoria di lavoratori da ultimo citata (lavoratori con disabilità intellettiva e psichica che comporti una riduzione della capacità lavorativa superiore al 45 per cento), nelle ipotesi di assunzione a tempo determinato, l'incentivo spetta per tutta la durata del rapporto, fermo restando che, ai fini del riconoscimento dell'incentivo, questi deve avere una durata non inferiore a dodici mesi.

In caso di assunzione o trasformazione a tempo indeterminato a scopo di somministrazione, l'incentivo non può essere fruito durante i periodi in cui



soluzioni flessibili
per ogni necessità

un approccio professionale
garantisce
risultati certi

tecnologie
per agevolare
il vostro lavoro

logistica,
competenza tecnica e commerciale
al vostro servizio



PRODOTTI



SISTEMI



ATTREZZATURE



MACCHINE

- CONSULENZA ●
- PROGETTAZIONE ●
- VENDITA ●
- ASSISTENZA TECNICA ●
- FORMAZIONE ●

Bottoni
SOLUZIONI PER PULIRE



BOTTONI Srl
Via Enrico Fermi 1,
37026 SETTIMO DI PESCANTINA (VR)



Tel.: 045.6702122
Fax: 045.6702124
web: www.bottoni.it
mail: info@bottoni.it

il lavoratore non è somministrato ad alcun utilizzatore, né è commisurabile all'indennità di disponibilità; tali eventuali periodi non determinano, però, uno slittamento della scadenza del beneficio.

Come richiederlo e fruirlo

L'incentivo può essere riconosciuto nei limiti di risorse specificamente stanziato, presenti nel Fondo per il diritto al lavoro dei disabili e definite con decreto del Ministero del Lavoro e delle politiche sociali, di concerto con il Ministero dell'Economia e delle Finanze. L'autorizzazione alla fruizione dell'incentivo segue l'ordine cronologico di presentazione delle istanze. La domanda di fruizione dell'incentivo deve essere trasmessa, mediante apposite procedure telematiche, all'INPS. L'Istituto, a seguito dell'inoltro delle domande di autorizzazione alla fruizione del beneficio effettua, mediante i propri sistemi informativi centrali, i controlli circa i requisiti di spettan-



za dell'incentivo, verificando, in particolare, la natura privatistica del datore di lavoro che procede alla richiesta di riconoscimento dell'incentivo, l'esistenza del rapporto di lavoro con il lavoratore e la disponibilità di risorse. Superati i suddetti controlli, alle istanze inviate è attribuito un esito positivo comportante l'autorizzazione alla fruizione del beneficio. A seguito dell'autorizzazione, l'incentivo può essere fruito dal datore di lavoro mediante conguaglio nelle denunce contributive mensili o, nel caso di datori

di lavoro agricoli che operano con il sistema DMAG, trimestrali. Per i datori di lavoro che operano con il sistema UniEmens, il conguaglio afferente ai periodi correnti decorre dal periodo di competenza di giugno 2016. Il recupero del beneficio relativo ai mesi pregressi (gennaio 2016 – maggio 2016) per assunzioni incentivate già effettuate potrà essere operato – mediante esposizione nelle denunce contributive – entro il giorno 16 del terzo mese successivo alla data di pubblicazione della circolare.

Cleaning in silence - Pulire in silenzio

MAXWIND ELECTRIC - Maxwind Elettrica



www.mphtcleaning.com YouTube mphtcleaning

>> MAX Line

>> **MAX 73**
3.400 m³/h
Battery / Petrol



>> **MAX 108**
9.000 m³/h
Battery / Petrol
LPG



>> **MAX 109**
9.000 m³/h
Battery / Petrol
LPG



>> **MAX 110**
12.600 m³/h
Battery / Petrol
Diesel / LPG



>> **MAX 170**
20.000 m³/h
Battery / Petrol
Diesel / LPG



MOTIVE POWER LITHIUM BATTERY



OUTDOOR sweeper, unique in **PERFORMANCE**, technical features and **COSTS**.
Spazzatrice per la **pulizia urbana**, unica per **prestazioni**, **caratteristiche tecniche** e **costi**.

durc non in regola, *attenzione!*

di Simone Finotti

Il Documento non in regola comporta l'esclusione dalla gara e la revoca della commessa in caso di vittoria, e non sono ammesse regolarizzazioni successive. E' quanto stabilito dal Consiglio di Stato con sentenza n. 10 del 25 maggio 2016. E' dunque indispensabile mettersi in regola prima della gara. Vediamo perché.



48
GSA
AGOSTO
2016

A tutte le imprese, attenzione: con il Durc irregolare non si possono vincere le gare. Detto in altri termini: bisogna arrivare in perfetta regola alla gara d'appalto, e non fare il ragionamento superficiale per cui "prima inizio a partecipare – e magari vinco pure-, poi al limite si vedrà". Anche perché le conseguenze possono essere spiacevoli (ad esempio escussione della cauzione e segnalazione all'autorità competente, oltre che, naturalmente, estromissione dalla gara stessa). E il principio vale anche se le imprese sono in RTI: per l'estromissione bastano irregolarità nel Durc di una delle imprese.

Lo ribadisce il Consiglio di Stato

Questo, in soldoni, quanto ribadito dal Consiglio di Stato con la sentenza n. 10 del 25 maggio scorso, che ha ribadito l'estromissione di una società di servizi da una gara che aveva vinto in una RTI in cui era mandataria, e la conseguente aggiudicazione della commessa alla seconda classificata. Infatti all'indomani dell'aggiudicazione, la stazione appaltante (nel caso in commento la Provincia di Verona) procedeva alle

verifiche del caso e, trovato irregolare il Durc dell'impresa mandataria della RTI vincitrice, revocava l'esito della procedura, la estrometteva dalla gara e, in più, escuteva la cauzione e riferiva il tutto all'autorità competente.

Il fatto

All'esito dell'esame delle offerte e della attribuzione dei relativi punteggi, in data 26 maggio 2014, veniva disposta l'aggiudicazione provvisoria in favore del R.T.I. Successivamente, la stazione appaltante provvedeva al controllo del possesso dei requisiti di moralità di cui all'art. 38 d.lgs. n. 163 del 2006: nello specifico, la stazione appaltante acquisiva il d.u.r.c. [...] da cui risultavano alcune irregolarità contributive ascrivibili (a una delle società che componevano il RTI). Tale ultima circostanza giustificava la comminazione dell'esclusione dalla procedura per il R.T.I.: con la determinazione n. 2903 del 17 luglio 2014, oltre all'estromissione dalla gara, veniva disposta l'escussione della cauzione prestata dal R.T.I., nonché la segnalazione alla competente Autorità di settore. Con il medesimo provvedimento veniva, al-

trisi, aggiudicato provvisoriamente il servizio, oggetto della procedura di gara, alla ... seconda in graduatoria.

Il ricorso

L'impresa estromessa ha dunque presentato ricorso al Tribunale Amministrativo per il Veneto lamentando l'illegittimità dei provvedimenti con i quali era stata disposta l'esclusione dalla procedura del R.T.I. ed il contestuale affidamento del servizio alla seconda classificata e, per altro verso, domandando la declaratoria di inefficacia del contratto nel frattempo stipulato ed il subentro nel medesimo.

Le argomentazioni

Per ottenere questo adduceva in special modo quanto previsto dall'art. 13-bis d.l. n. 52 del 2012 (convertito in l. n. 94 del 2012), la cui applicazione avrebbe consentito al R.T.I. di operare una compensazione idonea a regolarizzare la propria posizione contributiva nei confronti dell'ente previdenziale. In pratica l'impresa chiedeva di poter regolarizzare il Durc ex post, attraverso una compensazione all'ente previdenziale. Grazie a questa argomentazione, l'impresa ha ottenuto ragione dal Tar, il quale, con

la sentenza n. 218 del 23 febbraio 2015, accoglieva nel merito il ricorso e, per l'effetto, annullava gli atti impugnati, dichiarando l'inefficacia del contratto medio tempore stipulato, e disponeva il relativo subentro a favore della ricorrente: a sostegno della decisione citata, il Tar richiama l'omessa applicazione dell'art. 31 comma 8 d.l. n. 69 del 2013 (convertito in l. n. 98 del 2013), che non avrebbe consentito di considerare definitivamente accertata la irregolarità contributiva ed, in ultima analisi, invocando il principio di massima partecipazione alle procedure di evidenza pubblica.

La parola al CdS

Senonché il Consiglio di Stato, con la sentenza del 25 maggio scorso n. 10, ribaltava l'esito del 1° grado adducendo fra l'altro queste due evidenti (e importanti) argomentazioni: Risulta evidente, in effetti, che, consentire la partecipazione ad una gara ad operatori che non possiedono, in materia di contributi previdenziali, i requisiti necessari a prendere parte alla procedura comparativa, ma ne autodichiarano il possesso, comporta due conseguenze evidenti: da un lato, l'operatore potrebbe integrare un requisito indispensabile alla partecipazione solo dopo aver preso parte alla gara ed in seguito al suo esito favorevole, a differenza degli altri concorrenti.

In parole più semplici, sarebbe come iniziare a salire sul treno senza biglietto e poi chiedere di poterlo pagare solo (e se) passa il controllore: un principio di buon senso comune che i giudici hanno ribadito.

Dall'altro lato, l'autodichiarazione resa in sede di presentazione dell'offerta sarebbe viziata da una intrinseca falsità, di per sé idonea a giustificare l'esclusione dalla procedura.

Anche qualora venga consentita la partecipazione, essa si basa su presupposti fasulli, perché la di-

chiarazione di regolarità presentata dall'impresa aggiudicataria risulta falsa. Il che sarebbe già di per sé motivo sufficiente all'esclusione.

In sintesi...

Morale: le regolarizzazioni valgono solo prima di partecipare alla gara, e comunque quando sia l'impresa a richiedere di mettere a posto la propria posizione. Non valgono le regolarizzazioni, invece, in seguito all'accertamento della stazione appaltante né, in questo senso, è possibile invocare la "legificazione" del Durc negativo prevista dalla 69/2013 in quanto il suo articolo 31 non modifica quanto disposto dal Codice degli appalti in relazione alle cause di esclusione: infatti secondo il CdS "la regola del preavviso di d.u.r.c. negativo non trova applicazione nel caso di certificazione richiesta dalla stazione appaltante, ai fini della verifica delle dichiarazioni rese dell'impresa partecipante. Il meccanismo, di cui al citato art. 31 comma 8, si applica solo nei rapporti fra ente previdenziale ed operatore economico richiedente, senza venire in rilievo nel caso in cui sia la stazione appaltante a richiedere il d.u.r.c. ai fini della verifica circa la regolarità dell'autodichiarazione." Bisogna quindi prestare attenzione alle partecipazioni "superficiali", che si rivelano inutili, anzi dannose per l'impresa stessa. Un autogol che sarebbe meglio evitare.

reflexx[®]

E SEI IN MANI SICURE!



INNOVAZIONE • QUALITÀ • SICUREZZA • COMPETITIVITÀ

reflexx[®]

www.reflexx.com

REFLEX S.r.l. Via Passeri, 2 - 46019 Viadana (MN) Italy
Tel. +39 0375 833.164 - Fax +39 0375 464504 - email: contatti@reflexx.com

città metropolitane *opportunità di business per le imprese*

di Umberto Marchi

E' in pieno avvio l'attività delle Città metropolitane come soggetti aggregatori. Sono già in programma le prime convenzioni di pulizia e manutenzione immobili: uno scenario interessante per la partecipazione diretta di molte imprese escluse dalle mega convenzioni. Sul sito [acquistinretepa.it](http://www.acquistinretepa.it) si può verificare lo stato dell'arte delle diverse iniziative.



soggetto per ogni regione italiana, alcune province e 9 città metropolitane (nell'ordine Bari, Bologna, Catania, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Roma capitale, Torino).

Stazioni appaltanti "metropolitane"

In sostanza si prevede che anche queste città metropolitane, le cui funzioni sono solo regolate dalla legge 56 del 7 aprile 2014, possano bandire convenzioni sulle categorie merceologiche (beni e servizi) stabilite per legge, tra cui i ser-

vizi di pulizia e lavanderia degli enti del Sistema Sanitario Nazionale, servizi di pulizia per gli edifici delle Pa, facility management immobili, manutenzioni, ecc.

Opportunità interessanti

L'argomento è di grande attualità, tanto più dopo la tornata di elezioni amministrative che hanno cambiato i vertici di importantissime città italiane, Roma, Milano, Napoli e Torino in testa, portando di fatto all'elezione di "sindaci metropolitani" con poteri molto più estesi rispetto ai loro predecessori "cittadini". Lo scenario, come capita in occasione di ogni importante cambiamento, è ancora piuttosto confuso, con un accavallarsi di ruoli fra soggetto aggregatore nazionale, centrali regionali e città metropolitane.

Una tabella per fare chiarezza

La via che si sta seguendo, tuttavia, è quella di una rapida armonizzazione delle rispettive competenze, e soprattutto dei beni e servizi messi a gara: per avere un colpo d'occhio completo sulla questione è interessante andare al sito www.acquistinretepa.it, sezione Piano delle Iniziative: a questo



indirizzo compare una tavola sinottica costantemente aggiornata in cui è facile incrociare il nome del soggetto aggregatore (es. Città Metropolitana di Milano) e le iniziative in corso, che mediante un semplice codice colore sono indicate come attive, bandite o programmate e così via. Nel caso di Milano, ad esempio, appare in programma un'iniziativa di pulizia immobili, così come in altre città metropolitane, da Firenze a Genova (dove addirittura è già attiva un'iniziativa di manutenzione), da Napoli a Roma.

Stanno già partendo gare di pulizia

Per ulteriori approfondimenti si può poi cliccare sul soggetto di interesse e valutare il piano dettagliato delle iniziative in corso, che si vanno coordinando con le convenzioni bandite a livello nazionale o regionale. Sempre nel caso di Milano, ad esempio, se si accede alla pagina del Soggetto Aggregatore Città Metropolitana di Milano, compare un foglio in excel in cui è indicato, nel dettaglio, che è in programmazione, per il terzo trimestre del 2016 (data attivazione stimata secondo trimestre 2017) una convenzione per la pulizia degli immobili della durata di 24 mesi, in particolare per la pulizia di uffici di pubbliche amministrazioni. E così anche per gli altri soggetti, che hanno in programma convenzioni che, ovviamente, si coordineranno con le analoghe iniziative del soggetto aggregatore di riferimento (Consip).

Imprese, attenzione

In quest'ottica, dunque, si può dire che l'attività di "soggetti aggregatori" da parte delle città metropolitane sia in fase di "start up", ma che già si profilino, in questo senso, scenari interessanti per le imprese: infatti, come si può ben immaginare, sono molto diversi i numeri di una megaconvenzione nazionale (ad esempio FM 1,2,3,4, tanto per citarne alcune), che per quanto divisa in lotti – regionali o addirittura

sovraregionali – di fatto pregiudica la partecipazione diretta della stragrande maggioranza delle imprese del settore, rispetto a una convenzione sugli uffici di una città metropolitana, di dimensioni necessariamente più ridotte. In questo senso, dunque, l'attività delle

Città metropolitane come soggetti aggregatori, una volta entrata a regime, potrà riaprire possibilità di partecipazione diretta a un bacino molto ampio di imprese, con un allargamento della concorrenza che non può che fare molto bene al nostro mercato.

AMUCHINA PROFESSIONAL

UNA LINEA COMPLETA PER IL SETTORE HO.RE.CA.
APPOSITAMENTE FORMULATA
PER RISPONDERE AD OGNI ESIGENZA



PULIZIA E IGIENE
DELLE PICCOLE SUPERFICI



PULIZIA E SANIFICAZIONE
DI VETRI E CRISTALLI



Multiuso igienizzante
area food



Sgrassante
tecnico



Detergente superfici
lucidabili

PULIZIA E SANIFICAZIONE
DI POSATE E UTENSILI



PULIZIA E IGIENE
DEI SANITARI



Lavapiatti
a mano
igienizzante



Pastiglie
lavastoviglie
sanificanti



Crema
Gel
igienizzante



Detergente
per superfici
e bagni



quando l'insulto giustifica il licenziamento

di Giuseppe Fusto

L'insulto sul lavoro può costare molto caro: la sentenza 9635/2016 della Cassazione (11 maggio), convalida il licenziamento in tronco di un dipendente che ha offeso un superiore gerarchico ledendone la credibilità sul luogo di lavoro e compromettendo il regolare funzionamento dell'impresa. Ciò anche se il dipendente non si rifiuta di adempiere il proprio compito.

52
GSA
AGOSTO
2016

Ci risiamo: il "solito" dipendente "x" ha di nuovo litigato con il capocantier. La solita incomprensione, ma stavolta sono volati insulti e il superiore non l'ha mandata giù. Oppure: il dipendente "y", a cui viene richiesto di fare un lavoro, urla insulti a voce alta che ledono l'immagine dell'impresa.

Quante volte capita in un'impresa?

Quante volte, in un settore "labour intensive" come quello delle imprese di pulizia/servizi integrati/multiservizi, capitano cose come questa? In molti casi è il pane quotidiano, specie quando c'è già di partenza una certa difficoltà di comprensione dovuta al livello culturale non sempre altissimo e alle difficoltà di una lingua che non tutti padroneggiano. D'ora in poi, però, è il caso di fare attenzione: se fino a pochi giorni fa la giurisprudenza aveva espresso pareri contrastanti su casi come questo, oscillando fra un atteggiamento rigoroso e uno più morbido e giustificatorio, la sentenza 9635 della Cassazione, dell'11 maggio 2016, è destinata a fare scuola in questo senso.

Convalidato il licenziamento in tronco

Infatti, ribaltando le decisioni dei primi due gradi di giudizio, ha confermato la legittimità di un licenziamento in tronco, per motivi disciplinari (la fattispecie è l'insubordinazione), a carico di un dipendente di un istituto di vigilanza (ma il caso è tranquillamente riportabile anche alle imprese di pulizia) che, durante il lavoro, si era rivolto ai superiori gerarchici con espressioni ingiuriose. In particolare, si evince dalla sentenza di appello, intorno alle 21.45, nel commentare un Ordine di Servizio, il dipendente ad alta voce ed alla presenza di numerosi colleghi affermava che "... l'Azienda era composta, dal basso in alto da uomini di m.....". Atteggiamento che il dipendente assumeva anche al termine del servizio (ore 04.55 circa) allorché



sempre nei confronti [del superiore], alla presenza dell'addetto di turno presente in Centrale operativa, asseriva che il superiore era una persona inadatta al servizio di coordinatore, che dei suoi ordini non gliene fregava un c...., che detto coordinatore era un cesso di m..., che non doveva rompergli i c...., ecc. ecc."

"Insubordinazione": un'interpretazione estensiva...

Un aspetto da non sottovalutare è che il dipendente non si era poi rifiutato di adempiere al proprio compito: questo era stato il motivo principale per cui il primo grado e l'appello avevano condannato l'impresa alla reintegra: in fondo, poi, il lavoro era stato fatto... Ciò, tuttavia, per la Cassazione non è sufficiente: anche se poi, alla fine, il lavoratore svolge il compito a lui assegnato, per i giudici di Cassazione la nozione di insubordinazione "non può essere limitata al rifiuto di adempiere alle disposizioni impartite dai superiori, ma si estende a qualsiasi altro comportamento atto a pregiudicarne l'esecuzione nel quadro dell'organizzazione aziendale (giurisprudenza consolidata fin da Cass. n. 5804 del 1987),





deve rilevarsi che la critica rivolta ai superiori con modalità esorbitanti dall'obbligo di correttezza formale dei toni e dei contenuti, oltre a contravvenire alle esigenze di tutela della persona umana di cui all'art. 2 Cost., può essere di per sé suscettibile di arrecare pregiudizio all'organizzazione aziendale, dal momento che l'efficienza di quest'ultima riposa in ultima analisi sull'autorevolezza di cui godono i suoi dirigenti e quadri intermedi e tale autorevolezza non può non risentire un pregiudizio allorché il lavoratore, con toni ingiuriosi, attribuisca loro qualità manifestamente disonorevoli." Insomma, v'è insubordinazione laddove la condotta del dipendente nei confronti del superiore ne mini evidentemente la credibilità, pregiudicando il corretto funzionamento dell'organizzazione aziendale.

A nulla vale appellarsi ai CCNL

Una terza ragione che rende la sentenza molto interessante è che a nulla è valso il fare riferimento alla Contrattazione collettiva del set-

tore, la quale prevede come ipotesi di giusta causa di recesso soltanto condotte non solo verbalmente, ma anche fisicamente aggressive: la "giusta causa" di licenziamento è nozione legale e il giudice non può ritenersi vincolato dalle previsioni dettate al riguardo dal contratto collettivo, potendo e dovendo ritenere la sussistenza della giusta causa per un grave inadempimento o per un grave comportamento del lavoratore contrario alle norme della comune etica o del comune vivere civile, ove tale grave inadempimento o tale grave comportamento abbia fatto venire meno il rapporto fiduciario tra datore di lavoro e lavoratore, e potendo e dovendo specularmente escludere che il comportamento del lavoratore costituisca di fatto una giusta causa, pur essendo qualificato tale dal contratto collettivo, in considerazione delle circostanze concrete che lo hanno caratterizzato." Occhi e orecchie aperte, dunque: su casi come questo non si scherza, il licenziamento è legittimo.

*Dulizia a Vapore - Steam Cleaners
The Best Solution for every need!*

sti
Steam Industry

Via Rosi, 3 36030 Fara Vicentino (VI) Italia
Tel. +39 0445 851420 Fax +39 0445 851022
www.stindustry.it - info@stindustry.it

pulire sbarca a sud: *appuntamento a novembre col "mediterraneo"*

dalla redazione

Dal 12 al 15 novembre, quattro giorni di full immersion all'ombra dell'Etna. Pulire Mediterraneo, organizzata da Afidamp Servizi e Afidamp Com, porta il brand nel capoluogo Etneo. Francesco Bertini, numero uno dei "Com": "Una fiera dalle grandi potenzialità".

54
GSA
AGOSTO
2016

La notizia era nell'aria: a novembre il network Pulire si arricchisce di un nuovissimo polo del Sud: a Catania è nata infatti **Pulire Mediterraneo**, la prima esposizione che porta il brand Pulire nel sud dell'Italia. La fiera si terrà dal 12 al 15 novembre presso gli spazi Etnafiere di Catania, situati all'interno del polo commerciale Etnapolis, struttura all'avanguardia progettata dall'architetto **Massimiliano Fuksas**.

Soddisfatto Bertini, presidente dei Com

Grande la soddisfazione di **Francesco Bertini**, presidente dei Com, che ricor-

da: "Sono molte le sfide aperte per il settore del cleaning nel sud dell'Italia e direi anche del mondo in generale, e non poteva mancare nel mezzogiorno italiano un centro per valorizzare le eccellenze e le innovazioni. Come sappiamo, per ragioni soprattutto logistiche a Pulire Verona non si vedono tanti imprenditori provenienti dalla Sicilia, dalla Calabria e dalle aree limitrofe, che pure sono davvero importanti per il nostro mercato."

Il brand va a sud: Pulire farà la differenza?

E' dunque il caso di rispolverare il vecchio detto: se Maometto non va alla montagna... Perciò la manifestazione, organizzata da Afidamp Servizi e AfidampCom, si propone di portare il marchio Pulire al sud, per creare un "ponte" con un mondo troppo spesso avvertito come lontano. A dire il vero, qualcosa del genere c'era già stato... "E' vero, non si tratta della prima fiera del cleaning ospitata a sud -spiega Bertini-. Come si ricorderà, infatti, ci sono già state due edizioni di Expocleaning Sud, con cui fra l'altro avevamo anche stretto, come Com, una convenzione molto interessante. Purtroppo, però, per una serie di fattori la manifestazione non ha avuto l'attenzione che avrebbe meritato. Crediamo però che in questo l'organizzazione Afidamp e il marchio Pulire possano realmente fare la differenza.

Obiettivi importanti

Anche perché gli obiettivi sono alti: la nuova manifestazione, infatti, si propone di diventare un riferimento per la maggior parte dei paesi del bacino dell'area mediterranea. L'evento non coinvolgerà solo l'Italia infatti, ma anche Malta

e il Nord Africa. Si tratta di un mercato strategico poiché il "Mediterraneo Allargato" assorbe oltre l'11% delle esportazioni italiane e si configura come prima area di destinazione dopo l'Unione Europea.

Quattro giorni di full immersion

Prosegue Bertini: "Saranno quattro giorni di full immersion tra le eccellenze esposte dai professionisti del settore dell'igiene degli ambienti e della lavanderia e non mancheranno momenti seminariali, culturali ed istituzionali." Pulire Mediterraneo, per le sue caratteristiche, sarà un'esposizione di forte richiamo sia per gli operatori del comparto che per i consumatori finali, con un'attenzione particolare a quelli del settore horeca.

In concomitanza c'è RistoraHotel

La presenza in contemporanea all'interno di Etnafiere e le sinergie già messe in atto con l'esposizione RistoraHotel, fiera di riferimento per il settore dell'accoglienza che viaggia sui 5mila visitatori ed è un'esposizione molto conosciuta, assicureranno a Pulire Mediterraneo una significativa presenza di responsabili acquisti che operano nell'ambito della ristorazione e dell'ospitalità. Ma Pulire Mediterraneo non sarà solo sinonimo di Ho.re.ca. L'evento vuole essere un polo di richiamo per ogni tematica legata all'igiene, coinvolgendo anche i comparti Sanità, Carwash e il settore industriale. Tutti ambiti di grande interesse e richiamo. "Si tratta di una fiera dalle grandi potenzialità - conclude Bertini-. Se si parte con il piede giusto, è l'occasione per "fare breccia" in un mercato di grandi prospettive".

PULIRE
MEDITERRANEO
CATANIA 12-15 NOVEMBRE 2016



GSA News

IGIENE URBANA SANITÀ DISINFESTAZIONE INDUSTRIA & GDO HOTEL & CATERING IMPRESE & DEALERS FACILITY MANAGEMENT PMI

Home Terza Pagina News Agenda Dal Mercato

Lunedì 23 febbraio 2015

Cerca 

Scoprite il magazine online gsanews.it



PRIMO PIANO

IMPRESSE & DEALERS

Le novità Ica System: filo diretto con il futuro

27 luglio 2016

Grande successo, il 7 luglio a Bergamo (Wintergarden hotel), per l'evento "The future is now!", roadshow organizzato dal Gruppo Ica System per presentare a collaboratori, clienti e stampa del settore le sue innumerevoli novità. Un esempio tangibile è il robot lavapavimenti RA 660 Navi di Cleanfix, vincitore dell'Innovation Award all'ultimo Iсса InterClean di Amsterdam e commercializzato in Italia proprio da...

TERZA PAGINA

IMPRESSE & DEALERS

Infurtuni sul lavoro, responsabilità ridotta per il datore

11 luglio 2016

La recente sentenza 24139/2016 della Cassazione, sez. IV penale, dello scorso 10 giugno, è destinata a rappresentare un importante precedente in merito all'orientamento giurisprudenziale sulla sicurezza sul lavoro: infatti si sta passando da un modello...

NEWS

SANITÀ

Marco Marchetti è il nuovo Presidente di Assosistema

26 luglio 2016

E' Marco Marchetti il nuovo Presidente che guiderà il prossimo quadriennio di Assosistema. Lo ha eletto il 15 luglio scorso a Roma l'Assemblea dei Soci dell'Associazione che si è svolta presso l'Hotel Ambasciator Palace di Via Vittorio Veneto, dopo il convegno sul TTP:MI dedicato a questo importante incarico con dedizione...

DAL MERCATO

Il bioluminometro EnSure

07 novembre 2014

Il Test dell'ATP effettuato utilizzando il bioluminometro e i relativi tamponi per ottenere un'informazione rapida e precisa sulle condizioni igieniche di una superficie. In particolare il bioluminometro EnSure, utilizzato con...

FOCUS

Kemika

Specialità chimiche e

Genico SPA

QUALCOSA IN PIU'

Medusa S.R.L.

Produzione e personalizzazione per la detergenza industriale

MEDESA

con un click!

di generazione in generazione: “l’ho fatto per voi”

dalla redazione

Imprese che cambiano e si rinnovano: Franco Cesaro racconta la difficile convivenza generazionale nelle imprese familiari nel bel libro “L’ho fatto per voi. La convivenza fra le generazioni nell’impresa di famiglia” (Guerini, 2015), oggi in una nuova edizione. Dai padri ai figli, ecco come si disegnano scenari futuri.



56
GSA
AGOSTO
2016

Un libro da leggere tutto d’un fiato, ma da meditare una vita. Il bellissimo “L’ho fatto per voi. La convivenza fra generazioni nell’impresa di famiglia” di **Franco Cesaro** (Guerini Next, edizione dicembre 2015, 168 pagine, 17 euro) raccoglie una casistica di oltre trent’anni per cercare di rispondere a una semplice domanda: perché due terzi di imprese familiari non sopravvivono alla seconda generazione, e solo nove su cento sopravvivono alla terza?

Un racconto a più voci

Pagina dopo pagina, a partire dalla prefazione di **Mihály Csikszentmihályi** e grazie agli interventi di **Leone Barbieri**, **Pier Luigi Celli**, **Domenico De Masi**, **Paolo Inghilleri**, **Paolo Rumiz**, **Fulvio Scaparro** e **Giuseppe Varchetta**, si cerca di dare una risposta plausibile, anche se – è subito Cesaro a metterci in guardia – la ricetta universale non esiste.



Ma la ricetta universale non c’è

Non si stratta, “banalmente” di passaggio generazionale, ma di convivenza di due (o, a volte, anche più) generazioni sotto lo stesso tetto, o meglio, sotto la stessa insegna aziendale. Per-

ché se il passaggio è improvviso e traumatico è, tutto sommato, meno complesso da gestire (o ci si rimbecca le maniche o si vende tutto), i veri problemi arrivano quando due generazioni che spesso non si capiscono (quella dei padri “baby sitter” e dei figli “badanti”, dice l’autore) devono cercare di convivere. Ecco allora che riemergono le incomprensioni ben sottolineate dal titolo: “Tutto questo l’ho fatto per te, o per voi”, una delle frasi ricorrenti che i padri pronunciano rivolti ai figli, generando in questi ultimi violenti sensi di colpa. Occorre sì cambiare, ma come? Quali sono gli esiti possibili di un cambiamento? Come far sì che il mercato, che nel frattempo ha mutato le sue esigenze e

i suoi scenari di riferimento, risponda ancora con profitto? Come rendere tuttora valida una scommessa partita magari cinquanta o sessant’anni fa, quando tutto era diverso, a partire dalle esigenze dei clienti?

Fra gioie e dolori...

Fra drammi, tragedie ed esperienze dagli esiti felici, il vissuto umano e professionale di Cesare – che, lo ricordiamo, per tre decenni è stato al fianco di generazioni di imprenditori in tutta Italia, con particolare specializzazione proprio per le dinamiche delle imprese familiari – si ricombina in un viaggio ad alta intensità narrativa ed emotiva, che ci prende per mano e ci conduce nelle stanze segrete di generazioni di piccoli imprenditori in conflitto, mostrandoci esempi di vita e di impresa. “Una storia si dice, si narra e con il narrare si va a ripescare nell’archivio degli eventi, si impone un significato sul flusso della memoria”.

Tante narrazioni

Uno dopo l’altro, si snodano i capitoli. Che sono poi tante narrazioni unite, appunto, dal filo dei ricordi. Storie vere di vita vissuta, esempi che arrivano dal vero cuore pulsante dell’imprenditoria italiana, quell’imprenditoria familiare che, piccola o grande che sia, in salute o in crisi che sia, rappresenta il vero patrimonio inestimabile del nostro tessuto economico. Dopo le presentazioni e le premesse, si entra nel vivo con un commovente “ricordo di mio padre” (Frammenti di memoria). La trattazione vera e propria è organizzata in quattro sezioni, che trattano ognuna un tema-chiave: l’imprenditore, la famiglia, il rapporto tra azienda, mercato e territorio e le “Storie di convivenza” tra generazioni. Si chiude con una sintesi conclusiva e con la deliziosa sezione “Le storie del Mulino”, con racconti e pensieri di Cesare raccolti da **Noemi Boggero**. Postfazione di **Fabio Romano**.

Una cultura raffinata, mai invadente

A fare da condimento, la cultura, raffinata ma mai invadente, con cui Cesare conduce i giochi, senza timore di scomodare i grandi del pensiero, i maestri dell’arte e della poesia, i filo-

sofi e i cantautori, dalla Grecia classica all’idealismo ottocentesco, da **Diogene a Lucrezio**, da **Amiel a Gibran**, da **Foscolo a De Gregori**. Senza dimenticare la cara vecchia saggezza popolare del primo imprenditore che reclutò Cesare per una questione di passaggio

di testimone in azienda: “Piuttosto che lasarghe l’azienda a quel mona de me fiòlo, la bruso”. Vale a dire: “Piuttosto che lasciare l’azienda a quel deficiente di mio figlio, le do fuoco”. Alla faccia del dialogo intergenerazionale.

FIRMA®
 DETERGENTI E DISINFETTANTI

ASSISTENZA, ADDESTRAMENTO, MARKETING, FORMAZIONE
 A CICLO COMPLETO

area
 SPAZIO DI FORMAZIONE NEL MONDO DEL CLEANING

Firma Srl
 Via per Modena, 28 - 42015 Correggio (RE)
 Tel. +39 0522 691880 - Fax +39 0522 631277
 info@firmachimica.it
 www.firmachimica.it

60° congresso fiden: *un weekend all'ombra dell'acropoli*

di Carlo Ortega

Appuntamento in settembre ad Atene per il 60° Congresso Internazionale FIDEN: sotto la lente d'ingrandimento i cambiamenti del settore nell'era della digitalizzazione. Ampio spazio per il tema dei servizi in albergo, e per il confronto fra diverse realtà europee.

rendono Atene così unica convivono antico e moderno, oltre ad esserci, e scusate se scivoliamo nel prosaico, interessanti opportunità di business.

Fra antico e ultramoderno

Fervono dunque i preparativi per un evento che si preannuncia memorabile, nel segno del motto "Global trends changing the world of FM Industries". Dall'antico all'ultramoderno, insomma. Dall'ombra del Partenone e dell'Eretteo alle nuove frontiere di un mondo digitalizzato. Sotto i riflettori, infatti, ci saranno proprio le tendenze globali che riguardano il settore. Quale futuro ci aspetta? Come si comporta il nostro settore nell'era della digitalizzazione? Che direzione prenderanno i settori della pulizia industriale, dei servizi integrati e del facility management? Naturalmente non potrà mancare una relazione pratica sulla pulizia degli edifici in Grecia, mentre la tradizionale tavola rotonda internazionale si occuperà dei temi caldi del settore nei diversi Paesi europei. A margine del congresso, anche quest'anno è previsto un pro-

FIDEN
Internationale Gemeinschaft
des Gebäudereinigungs-Gewerbes

gramma culturale interessante e piacevole, grazie al quale ci sarà modo di scoprire Atene ed i suoi luoghi d'interesse.

I temi

A proposito di programma: anche se è ancora provvisorio sono già ben chiari i temi che verranno affrontati durante il congresso. Dopo il primo giorno, con gli arrivi, le registrazioni e la riunione del direttivo, si entra nel vivo venerdì 23 con l'apertura dei lavori da parte di **Hans Ziegle**, Presidente Fiden, e del sindaco di Atene **Georgios Kaminis**. I primi interventi saranno dedicati proprio alla realtà ellenica, per certi versi affine a quella italiana: "Situazione economica generale e Facility Management in Grecia", e "Pulizia degli edifici a livello industriale in Grecia". Dopo la pausa caffè sarà la volta dell' "Influenza

58
GSA
AGOSTO
2016

Se è vero che in Grecia si rintracciano le radici della civiltà occidentale, bisogna ammettere che Fiden non poteva scegliere posto migliore per celebrare il suo 60° Congresso Internazionale, in programma **dal 22 al 25 settembre** ad Atene, presso l'hotel Electra Palace, in pieno centro storico. La città della civetta, con la sua Acropoli e i suoi antichi quartieri, è la culla della cultura europea: qui ha visto la luce la prima democrazia del mondo. E' inoltre la capitale di uno degli Stati più interessanti d'Europa ed affascina grazie alle sue opere, la sua arte e la sua cultura, le lunghe spiagge e gli innumerevoli esercizi commerciali. Nelle diverse zone che



dei trend globali sul campo del facility management” e della “Pulizia degli edifici a livello industriale e facility management nell’era della digitalizzazione”, oltre che della tavola rotonda “Punto focale, la pulizia degli edifici a livello industriale in Europa”, a cui parteciperà, per l’Italia, **Antonio Cacudi**, Vice-Presidente FIDEN e Direttore Commerciale Blu Global. Il pomeriggio sarà dedicato al relax turistico, con un giro della città e la possibilità di svagarsi o continuare a parlare d’affari in un contesto diverso dal consueto. Sabato 24 si inizia con la visita di lavoro per approfondire il tema “Manutenzione e pulizia di un complesso olimpico storico e del nuovo centro culturale di Atene”, con annesso un piccolo giro della città, visita dello stadio Panathinaikos, SNFCC (Centro culturale della fondazione **Stavros Niarchos**). Nel pomeriggio invece, rientrati in hotel, ci sarà ampio spazio anche per il tema del facility management nel settore degli hotel e le sue particolari esigenze, in considerazione del clima marittimo.

60 anni al servizio degli imprenditori europei del settore

Sessant’anni sono tanti, specie nel nostro mercato. E infatti Fiden è una delle associazioni più longeve e più storiche del settore. Dal 1956 offre una piattaforma europea per imprese e ed imprenditori, operanti nel settore della pulizia industriale e del facility management. Inizialmente fondata quale associazione esclusiva per le imprese operanti nel comparto della pulizia industriale, si è nel corso degli anni sviluppata fino a diventare un’associazione che opera in favore dell’intero settore. Oggi è un punto d’incontro per tutte le imprese operanti nella pulizia industriale. Ciò significa, quindi, non solo per le tipiche imprese di pulizia, ma anche per tutti gli “stakeholder” che a vario titolo collaborano col

settore, affinché le imprese di pulizia industriale possano offrire i migliori prodotti a prezzi competitivi ed affinché le esigenze dei clienti, di pulizia e di igiene, possano essere quotidianamente soddisfatte. I soci Fiden non sono soltanto imprese di pulizia indu-

striale, ma anche produttori di macchinari ed apparecchiature per la pulizia; produttori di detersivi; imprese di consulenza; fornitori di software speciali per il settore della pulizia industriale; associazioni di interesse regionali e nazionali.



PULINGROSS

Pulingross da oltre 30 anni fornisce sistemi integrati per la pulizia professionale: macchine, attrezzature, prodotti e procedure per la sanificazione di qualsiasi ambiente.



SISTEMI PER LA PULIZIA
www.pulingross.it

EURECO

Eureco Italia è specializzata nella vendita, noleggio ed assistenza di veicoli elettrici, golf car & utility car, anche omologabili per la circolazione su strada.



VEICOLI ELETTRICI
www.eurecoitalia.it

european cleaning awards 2016, *congratulazioni ai finalisti!*

dalla redazione



presentanti di aziende, imprese, industrie e opinion makers del mondo del pulito professionale.

Celebrate le eccellenze individuali e collettive

Il premio è molto prestigioso perché valorizza i casi individuali di successo, la capacità di “fare team” delle aziende e gli approcci innovativi per aumentare gli standard nel settore del cleaning professionale in tutta Europa: l’emersione è dunque la chiave di lettura principale per capire l’importanza di questo premio: troppo spesso, a livello europeo e non solo nei singoli stati, il nostro comparto viene sottovalutato, e non viene considerato abbastanza innovativo, dinamico e professionale. Niente di più sbagliato, e questo premio sta a dimostrarlo, categoria per categoria. Sono ben 10, infatti, le categorie in gara, e molto eterogenee: si va dalla capacità di creare spirito di squadra alle tecnologie innovative, dall’investimento in formazione alla sostenibilità. Insomma, l’eccellenza in tutti gli aspetti di questo settore spesso misconosciuto, ma molto articolato e caleidoscopico. Anche in fatto di innovazione.

I finalisti

Ecco la lista dei finalisti, categoria per categoria:

Miglior utilizzo della tecnologia da parte delle imprese nel loro programma di cleaning (sponsorizzato da Di-versey Care):

Climex per CMS;
Leviy per Healthcare Cleaning ‘Real-time Control’;
ICE per Robo 2;
SmartView and Hospital Sant Pau Barcelona.

Impegno e investimento nel training

(sponsor Boma):
CSU per Budgetcoaching;
Facilicom per Horses for Courses;
ISS per Service with a Human Touch;
Transforming and Modernising Cleaning Services alla Manchester Metropolitan University.

Eccellenza nella collaborazione cliente/impresa:

(sponsor Tennant):
Derrycourt Cleaning Specialists;
G4S al Sunderland Royal Hospital;
Grosvenor Services per Shining Partnership;
ISS e PWC;
Principle Cleaning Services Ltd.

Distributori:

Boma;
Distribution Partnership ISC – Tennant;
Kenter per LC5;
INPACS - Global Supply Solution.

Sostenibilità

(sponsor Inpacs):
Grosvenor Services per Putting Sustainability into Service Provision Interval: Why do we Take Care of Turtles?;
Markas;
Principle Cleaning Services Ltd.

Forza lavoro – eccellenza nelle relazioni con i dipendenti, programmi di riconoscimento del rendimento:

(sponsor Hygieia Network):
Derrycourt Cleaning Specialists;

Si attende il verdetto finale degli European Cleaning Awards 2016, prima edizione dei prestigiosi premi promossi da European Cleaning Journal: diramata il 21 luglio la lista dei finalisti. A Barcellona il 29 settembre la cerimonia di premiazione. Ben 10 le categorie in gara, dalla robotica alla formazione, dalla sostenibilità allo spirito di squadra. GSA media partner per l’Italia.

Si sono chiuse il 24 giugno le richieste di ammissione (in massimo 500 parole, perché la sintesi, di questi tempi, è una qualità inestimabile) agli European Cleaning & Hygiene Awards 2016, i prestigiosi riconoscimenti istituiti dalla testata European Cleaning Journal per celebrare le eccellenze, individuali e collettive, dell’industria del pulito. E il 21 luglio sono uscite le liste dei finalisti, da due a cinque per ciascuna delle 10 categorie.

Un riconoscimento di alto profilo

Si tratta di un riconoscimento di alto profilo che inaugura quest’anno e ha già partner di rilievo, a partire dalla Feni – Federazione Europea delle Imprese di Pulizia. E anche la nostra rivista farà la sua parte: infatti è stata scelta come media partner per l’Italia. La cerimonia di premiazione è prevista per giovedì 29 settembre, nella lussuosa cornice “a cinque stelle” del Majestic Hotel di Barcellona: un evento che offre importanti opportunità di business e di incontro con rap-

Facilicom;
Markas;
ISS Spain.

Iniziativa più valida per migliorare la percezione del cleaning professionale, sia a livello locale che a livello più ampio (sponsor Greenspeed):

ECMR, the Future of Europe is Circular for the Cleaning Industry;
Grup Net100x200;
Gruppo Pulitore Qualificato.

Innovazione tecnologica dell'anno:

FacilityApps per Internet of Things in Cleaning;
ICE per Robo 2;
Insider Facility Services per Kontroll Inside Active;
SmartView and Hospital Sant Pau - Diversey Care.

Miglior contributo individuale nell'aumentare gli standard del cleaning:

Mariana Pirgaru, Derrycourt Cleaning Specialist's Outstanding Employee;
Kurt Alois Hegerich.

Leader ispiratore dell'anno (sponsor Truvox):

Charlie Mowat;
Jeff Bell;
Kurt Alois Hegerich.

Dalla robotica al remote control, una frontiera irrinunciabile

La prima categoria individuata riguarda l'uso delle moderne tecnologie da parte delle imprese: ad essere premiati sono i piani di pulizia che prevedono l'uso delle tecnologie più avanzate, efficaci ed efficienti. Qualche esempio? Le soluzioni robotiche, il controllo e la gestione remota delle macchine, le idee smart, il monitoraggio, calcolo e pianificazione, i servizi intelligenti di lavanderia mediante dispenser all'avanguardia, la formazione a distanza con l'e-learning e, in generale, tutto ciò che concorre alla professionalizzazione del settore



e reca benefici in termini di efficienza, produttività e risposta alle esigenze della clientela.

Formazione e fattore umano fra industria, impresa e dealer

A proposito di formazione: la seconda categoria premia proprio l'impegno e gli investimenti in questo senso. Ormai indispensabili, perché negli ultimi anni è rapidamente mutata la natura dei Servizi di pulizia esternalizzati, e le esigenze del cliente si vanno sempre più raffinando. Il che significa, necessariamente, dover disporre di personale meglio formato e non semplicemente offrire il servizio al prezzo più basso. Un altro aspetto molto importante, proprio a tale proposito, è la relazione fra cliente e appaltatore (categoria 3), un rapporto che come accennavamo non può più essere basato esclusivamente sul prezzo, o sui un mero rapporto di fornitura. Così come (categoria 4) il ruolo del distributore, che dev'essere sempre più un consulente/informatore/ specialista in grado di affiancare il cliente nella teoria e nella pratica.

Anche la sostenibilità farà la sua parte

Non poteva mancare, di questi tempi, un riflettore acceso sul tema della sostenibilità. In gara, per la quinta categoria, ci sono le migliori best-practices per l'attuazione in tutta l'azienda dei prin-

cipi di sostenibilità, non solo in senso ambientale, ma in accezione globale. E poi, categoria 6, c'è il fattore umano. L'organico aziendale, insomma: l'eccellenza nelle relazioni fra i dipendenti, l'integrazione e l'inclusione, la valorizzazione delle diversità e delle specificità individuali, ecc.

Tra "emersione" e innovazione

Specificamente relativo all'emersione e alla professionalizzazione del settore è il punto 7, che premia la migliore iniziativa volta ad elevare il profilo e la percezione del settore del cleaning professionale, localmente o su un livello più ampio. E mentre la categoria 8 premia la migliore innovazione tecnologica dell'anno, la 10 è dedicata al "leader ispiratore" dell'anno (cosa fa di qualcuno un leader? E' la domanda a cui si proverà a rispondere premiando esempi concreti di best practice) e la nona al più significativo contributo individuale capace di conferire alle operazioni di pulizia un profilo d'eccellenza. Un premio al "valore aggiunto individuale", in pratica. I milioni di persone che lavorano nel settore del cleaning professionale in tutta Europa svolgono un ruolo essenziale per la salute, il benessere, l'immagine e la percezione del nostro comparto. Fra questi lavoratori ci sono esempi di innovazione, merito e leadership che meritano di essere celebrati.

piccole macchine: l'irresistibile "compattezza" del pulito

di Simone Finotti

Piccole e intelligenti: le supercompatte, alleate insostituibili delle imprese, stanno letteralmente "sbancando" il mercato a suon di innovazione. Ormai non è più un trend, ma una certezza consolidata, e tutte le famiglie di macchine sono coinvolte. Facciamo una carrellata fra alcuni dei produttori più innovativi.

62
GSA
AGOSTO
2016

Oggi piccole macchine non vuol più dire piccole prestazioni o piccoli lavori. Anzi, sempre più spesso troviamo piccole macchine con tutti i numeri delle sorelle più grandi, con meno ingombro, più facilità d'uso e di gestione e maggiore trasportabilità. Vuoi per ragioni economiche, vuoi per motivi di praticità, questa fetta di mercato sta andando alla grande, e la frontiera delle compatte si sta facendo più ampia che mai, comprendendo ormai tutte le famiglie di macchine: dalle immancabili lavasciuga agli aspiratori, dalle monospazzole alle spazzatrici, dalle idropulitrici ai battitappeto e lavamoquette. Insomma, l'universo delle "mini" si sta espandendo a vista d'occhio, sia dal punto di vista della varietà merceologica, sia da quello della ricerca. In questo numero proponiamo un viaggio fra le mille proposte del mercato: una rassegna che, giocoforza, non può né vuole essere esaustiva, ma una semplice selezione, a puro scopo esemplificativo, che vuole costituire uno spunto di riflessione su una tendenza ormai molto affermata. C'è anche da ricordare, naturalmente, che le aziende che citiamo



hanno anche macchine più grandi e gamme che coprono ogni esigenza di impiego e prestazione, e sono sempre pronte a venire incontro alle esigenze delle imprese per ogni tipo di lavoro.

Lavasciuga

Preziose alleate delle piccole imprese, queste macchine stanno riscuotendo un grande successo sul mercato, oltre a numerosi premi e riconoscimenti anche internazionali. Pensiamo ad esempio al grande successo della "extrasmall" Vispa XS di Comac, adatta a pulire con estrema agilità spazi piccoli e congestionati. È alimentata a batteria agli ioni di litio che permette di riutilizzare la macchina per più interventi, brevi e mirati nella stessa giornata. È piccola e leggera, quindi si può portare ovunque necessario. Con un solo passaggio la superficie è subito asciutta e sicura evitando pericolosi rischi di scivolamento. Il dispositivo Eco Mode è l'ideale per la pulizia di manutenzio-



Fimop di Fimap

ne, perché garantisce igiene perfetta senza sprechi! Con un solo tasto si ottimizzano la soluzione detergente e il consumo di energia, aumenta l'autonomia di lavoro e si riduce il rumore, per poterla utilizzare in qualsiasi momento della giornata senza disturbare le persone presenti. Vispa XS è perfetta per il settore della ristorazio-



*350E Minispeed
di Omm*



i-mop di Socaf



*Mira
di 4Clean Pro*

ne per un pulito efficiente e senza fatica sotto tavoli e sedie perché lava ed asciuga anche indietro. Una volta chiusa, si può sollevare e trasportare comodamente grazie alla maniglia posizionata sul manico. Oppure si può trascinare come un trolley, grazie alle grandi ruote.

Sempre restando in casa Ruffo, da citare anche **Fimap**, con Fimop, una lavasciuga pavimenti a rullo ultracomatta che è stata progettata per sostituire i sistemi manuali come il mop nella pulizia di spazi piccoli o molto ingombri, offrendo tutti i vantaggi della pulizia meccanizzata: alto livello di igiene, pavimento subito asciutto e calpestabile, velocità di intervento, prestazioni costanti e minor fatica per l'operatore. Questa macchina è alimentata con batterie agli ioni di litio, che consentono di ricaricarla velocemente ed in qualsiasi momento. In questo modo la macchina è sempre disponibile durante tutta la giornata e grazie al peso leggero si può utilizzare per più interventi anche su diversi cantieri. Fra le lavasciuga piccole si segnala anche 350E Minispeed di **Omm**, 35 cm di larghezza di pulizia con una capacità di lavoro di 900 mq/ora: non male, tanto più se a ciò si aggiungono gli appena 25 kg di peso.

Socaf, invece, presenta i-mop, una lavasciuga professionale con la stes-

sa flessibilità di un mop. In questo caso è stato snellito il design di una normale lavasciuga, mantenendo la stessa capacità di pulizia e rendendola estremamente maneggevole. La macchina consente i più elevati standard di lavaggio senza sforzo e in modo piacevole per l'operatore. Con poche, semplici funzioni e grande facilità di manutenzione, i-mop è pensata anche per un target "donna", consente pulizie efficaci e rapide come una macchina permettendo di raggiungere anche gli spazi stretti dove oggi si pulisce solo con il mop. **4Clean Pro** "risponde" con Mira, una piccola lavasciuga-monospazzola dall'ingombro ridotto ma davvero performante. La caratteristica che spicca è il fatto di essere estremamente agile e abbastanza piccola per essere trasportata anche con una piccola utilitaria o nei cofani delle nostre automobile. Le performance sono assicurate dal telaio in acciaio inox con 410 mm di larghezza di lavoro e dai 3 litri di capacità serbatoio soluzione con una capacità di pulizia di 100 metri quadrati. Una chicca è la funzione "eco" che gestisce la distribuzione dell'acqua in maniera temporizzata. Le batterie al litio ione di 13 Ah a 36 volt permettono di ottenere 1 ora di autonomia per coprire circa 800 metri quadri/ora. Molto innovativa è anche la **Swingo 755B di Taski**, molto sem-

plice da manovrare e in grado di offrire massima agilità in aree ristrette. Il sistema a doppio asse assicura una eccellente manovrabilità in aree ingombre, dove lo spazio di curvatura è stretto. La capacità del serbatoio e l'efficiente sistema di gestione dell'acqua (TASKI IntelliFlow) permettono di avere una maggiore autonomia di lavoro e minori fermi macchina per il riempimento del serbatoio. TASKI Swingo 350 offre vantaggi significativi rispetto alla pulizia manuale: la spazzola a rullo e l'impugnatura basculante assicurano un'efficace pulizia in tutta l'area, anche negli angoli e lungo i bordi. Il gruppo succhiatore garantisce la rimozione della soluzione detergente anche in retromarcia, assicurando una posi-



Swingo 755B di Taski



Turbolava 35 Plus di Cimel

zione di lavoro confortevole per l'operatore. TASKI Swingo 350 è adatta per molteplici ambienti, come ad esempio: cucine, mense e sale ristoranti, bagni, bar e supermercati. Sempre tra le lavasciuga, non si può dimenticare Turbolava 35 Plus di Cimel, la lavasciuga per uso professionale ideale per ambienti piccoli e medi, molto facile da usare e manovrabile per la pulizia quotidiana sotto tavoli scaffali, scrivanie, in ambienti ristretti od ingombri. La macchina garantisce una pulizia a fondo e l'asciugatura immediata con un solo passaggio su pavimenti in antiscivolo gres, linoleum, marmo piastrelle, parquet e può anche lavare la moquette. Di dimensioni compatte, può essere usata da tutti; le grandi ruote permettono di spingerla facilmente, è compatta e leggera, facile da sollevare, riporre, trasportare in macchina.

Spazzatrici

Passiamo a piccole spazzatrici e motoscope: anche in questo campo operano veri big, come RCM, che sta investendo molto sulle "compatte": R490, ad esempio, è una spazzatrice che funziona senza l'impiego di motori. La spinta manuale impressa dall'operatore fa girare le ruote che trasmettono il movimento alle spazzole. E' un macchina molto semplice e di grande praticità d'uso che si presta alla pulizia di manutenzione in zone limitate e in spazi angusti. O anche Alfa, che impiega il sistema Smart Traction, ovvero trazione intelligente: due spazzole che, mentre ripuliscono il pavimento, fanno anche avanzare la macchina. Con i suoi comandi intuitivi Alfa può essere usata senza istruzioni particolari e sopporta anche incuria e scarsa manutenzione. E' leggera da guidare e molto economica all'acquisto perché altamente industrializzata, e nella manutenzione per la robustezza della struttura e la qualità dei componenti. Passando a Fimap, Broom è la nuova scopa a batteria di Fimap che ti offre la stessa immediatezza e praticità della scopa, ma non dovrai più chinarti e far fatica per raccogliere lo sporco! Broom è ergonomica e comoda da usare come un aspirapolvere, ma senza fastidiosi cavi che ostacolano



Alfa di RCM

i tuoi movimenti, per offrirti la massima libertà in qualunque punto della casa dalla cucina al garage, ma anche sul terrazzo o nel vialetto di ingresso. È perfetta per l'ambiente domestico, ma anche per la tua attività commerciale come: locali pubblici, caffetterie o pasticcerie, laboratori artigianali, piccoli supermercati o negozi. Anche Isal, gruppo Kärcher, dice la sua in questo particolare segmento: recentemente infatti ha messo a punto la nuova spazzatrice manuale SM 70, che sostituisce la fortunata SM 50 dopo più di 15 anni. SM 70 è più leggera e manovrabile, più ergonomica ed offre una pista maggiorata rispetto al passato, con una estetica più fresca e moderna. La macchina viene spedita con imballo singolo su pallet da 6 unità.



Broom di Fimap



SM 70 di Isal



Monospazzole

Anche sul versante monospazzole/battitappeto/lavamoquette c'è l'imbarazzo della scelta: **Tmb** presenta la nuova monospazzola orbitale TOR43: sfruttando il principio delle oscillazioni ad alta frequenza, è in grado di affrontare anche i lavori più gravosi riducendo la fatica dell'operatore. Il movimento roto-orbitale amplifica la resa, permettendo di ottenere eccellenti risultati in minor tempo su qualsiasi tipo di pavimentazione, anche le più delicate. È disponibile con un'ampia gamma di accessori che permettono di eseguire trattamenti di lavaggio pesante, deceratura, cristallizzazione, lucidatura e microlevigatura. Con una sola macchina sarà possibile eseguire applicazioni che, con le monospazzole tradizionali, richiedono l'utilizzo di un modello specifico di monospazzola. Si tratta di una macchina molto versatile: la versione più leggera è indicata per la pulizia di moquette e tappeti, sia con i metodi tradizionali sia con l'acqua ionizzata. Che dire invece del battitappeto monomotore Activa 30 Pro Eco Force di **Lindhaus**? Indicata per piccole superfici, ha dalla sua l'ultralegerezza, la grande robu-



*Activa 30 Pro Eco Force
di Lindhaus*

*Automatic XP 1/2/3
di Sebo Italia*



stezza e versatilità, il controllo elettronico del sovraccarico ed una gamma invidiabile di accessori a bordo. Inoltre è possibile cambiare il rullo senza utensili e c'è anche la funzione Dcs lavaggio a secco integrata. Molto versatile, passa dai tappeti e moquette ai pavimenti come ceramica, marmo e legno, grazie ad una serie di coperchi rullo (optional). Il rullo bilanciato dinamicamente è montato su supporti in metallo con cuscinetti a sfere. In caso di bloccaggio, un sensore di giri trasmette l'informazione al controllo elettronico che spegne immediatamente il motore. La trasmissione è a doppia cinghia dentata.

Non tralasciamo **Sebo Italia**: il battitappeto aspirapolvere universale monomotore Automatic XP 1/2/3 da 1300W è elettronico e interamente automatico. Il peso maggiore (motore spazzolino e aspirazione nell'elettrospazzola) è tutto appoggiato sul pavimento in modo da pesare il meno possibile sul polso dell'operatore. La possibilità di abbassarsi completamente fino a terra ne permette l'uso sotto i letti o arredamenti bassi. La regolazione automatica dell'elettrospazzola si adatta alle diverse esigenze di impiego, si solleva in caso

di moquette o tappeti e si abbassa per pavimenti duri. La spazzola è sempre impostata sulla posizione ottimale per ottenere una perfetta pulizia e aspirazione. Il sistema di filtrazione classe S a 3 stadi estremamente efficace, lo rende perfetto per la clientela esigente, di allergici e/o asmatici.

Lavamoquette

Per le moquette, niente paura: c'è **Santoemma**, con la lavamoquette Sabrina Foam, una macchina ad estrazione di schiuma con compressore interno. La macchina spruzza una speciale schiuma densa sulla superficie da pulire. La densità della schiuma può essere regolata. Sabrina Foam può lavorare anche come una normale macchina a iniezione estrazione. Il sistema di aspirazione ad alta depressione consente di rimuovere la massima quantità di sporco dalla moquette e dai tessuti imbottiti e di ottenere un tempo di asciugatura molto breve. Sabrina Foam può essere utilizzata inoltre con lo speciale pattino a spazzola rotante NS270Brush, che consente di ottenere un risultato ancora migliore grazie all'azione meccanica della spazzola cilindrica. Tanti i vantaggi: pulendo con schiuma den-

*Sabrina Foam
di Santoemma*



sa, moquette e tessuti imbottiti asciugano in un tempo brevissimo: circa 20 minuti. La stessa macchina può essere utilizzata con sistema ad estrazione di schiuma o ad iniezione-estrazione. Il sistema di aspirazione ad alta depressione consente di recuperare la massima quantità di sporco dalla moquette e dai tessuti imbottiti e di ottenere un tempo di asciugatura molto breve.

Aspiratori

Per quanto concerne gli aspiratori, **Kärcher** ha in gamma il compatto

*NT 35/1 Ap
di Kärcher*



ma potente aspiratore solidi-liquidi NT 35/1 Ap. E' dotato dell'efficientissimo sistema di pulizia filtro, unico nel suo genere TACT, che funziona in modo completamente automatico. Così è possibile aspirare anche grandi quantità di pulviscolo senza interruzioni e con una forza aspirante pressoché costante. NT 35/1 Ap naturalmente può essere utilizzato anche come un aspiratore liquidi. Un sistema di controllo elettronico garantisce l'arresto dell'aspirazione non appena si raggiunge il livello massimo nel serbatoio di recupero. L'aspiratore viene fornito completo

di accessori, quindi è pronto all'uso. **Ghibli**, invece, "gioca la carta" di AS 12 P/I, un aspirapolvere/liquidi carrellato, ad alta efficienza, dotato di due motori di nuova generazione. La versione I è dotata di serbatoio in acciaio inox, ed ha dimensioni e pesi contenuti (meno di 20 kg) con prestazioni paragonabili a quelle di macchine più grandi. Filtrazione aria in uscita. Filtro nylon, distanziale portascacco, filtro a cartuccia, sacchetto carta e kit scarico opzionali. Potenza massima 2650 w, capacità serbatoio 80 litri. L'aspirapolvere 510 di **Sorma**, il più piccolo della famiglia, ha tutta la comodità dei modelli dell'azienda, perfettamente in simbiosi con

*AS 12 P/I
di Ghibli*



*510
di Sorma*



le caratteristiche tecniche di qualità: serbatoi in materiali plastici appositi rendono gli aspirapolvere ed aspiraliquidi Sorma resistenti a prodotti chimici anche corrosivi e lo speciale filtro Hepa permette di catturare anche le polveri più fini. Inoltre l'innovativa testata insonorizzata rende l'utilizzo piacevolmente silenzioso.

Vapore

Fra le soluzioni ultracompatte non mancano quelle... a tutto vapore, e fra le aziende con una grande vocazione al vapore annoveriamo anche la vicentina **STI**, che offre al mercato Combi, un sistema combinato aspirazione vapore che ha fra i suoi plus l'estrema versatilità: è ottimo infatti dagli hotel, svago e ristorazione, dove è possibile sterilizzare spogliatoi, docce e bagni ottenendo un ambiente



Combi di STI

pulito e fresco, alla pulizia degli ambienti istituzionali e industriali, soprattutto dal nemico numero uno: il chewing-gum. Infatti il vapore è uno strumento molto efficace nella rimozione di chewing-gum e graffiti in modo rapido e facile, migliorando la qualità degli ambienti. Non solo: la soluzione è adattissima anche alla produzione e lavorazione alimentare: pesce, panetteria e pasticceria, latticini, mattatoi, soft-drinks/bevande, e anche per il settore ospedaliero.

Idropultrici

Avviciniamoci ora alla grande famiglia delle “idro”: Cross 140 di **Lavor** è un’ idropultrice ad acqua fredda dal nuovo design moderno, facilmente riponibile in spazi contenuti dopo l’uso grazie al vano portaccessori e all’avvolgitubo. Dotata di pratico carrello per agevolarne il trasporto e gli spostamenti. Ideale per lavare l’auto, la moto, terrazze, muretti e le pavimentazioni esterne in generale. **Kärcher** non poteva tirarsi indietro: compatta, leggera e versatile; l’idropultrice ad acqua fredda HD 5/15 C Plus impressiona per l’eccellente mobilità, ed è adatta sia per il funzionamento in verticale che per quello in orizzontale. Il dispositivo è dotato di sofisticati accessori di stoccaggio, ed è progettato per una lunga vita di servizio grazie alla testata in ottone e allo scarico automatico della pressione. Tra i vantaggi c’è la trasportabilità: l’impugnatura sulla parte alta della macchina migliora la trasportabilità del prodotto. L’apposito pulsante fa abbassare l’archetto di spinta. Le ruote, inoltre, assicurano grande stabilità di lavoro. La lancia trova diversi alloggiamenti sulla macchina a seconda se il lavoro è in pausa oppure è terminato. Completano il tutto il vano porta accessori e porta ugelli a bordo macchina. Fra le ottime soluzioni c’è anche IKAStation di **Idroelektrika**, azienda fondata nel 2003 ma con alla base un’esperienza ultraqua-



*Cross 140
di Lavor*



*HD 5/15 C Plus
di Kärcher*



*IKA Station
di Idroelektrica*

rantennale nel settore delle idropultrici e macchine a vapore. L’apparecchio, disponibile in tre diverse misure di scocca in base alla potenza richiesta, ha diverse caratteristiche: riscaldamento elettrico acqua in alta pressione con caldaia brevettata in acciaio inox, con una caldaia rinforzata, opzionale, per acque speciali; riscaldamento acqua continuo a tempera-

tura costante; attacco diretto alla rete idrica; pressione preimpostata; modulo logico di comando per controlli di sicurezza e funzionamento; meccanismo automatico di spegnimento “Stop totale”. Dimensioni: 51 x 38 x 38 cm (alte potenze richiedono l’uso di un telaio di dimensioni maggiori).

GSA

il Giornale dei Servizi Ambientali

documentato

Garantito

Attendibile

Certificato CSST

AFFIDABILE



La stampa tecnica specializzata è il mezzo più sicuro e affidabile per raggiungere target mirati di operatori del settore. Quando pianificate un investimento pubblicitario, scegliete riviste certificate per disporre così di dati garantiti ed autentici su tiratura e diffusione. Una testata certificata CSST (Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica) è il mezzo più affidabile per veicolare il vostro messaggio pubblicitario. Affidatevi quindi ad Editori che operano all'insegna della trasparenza.

Gsa, Il Giornale dei Servizi Ambientali è certificata CSST dal 1997.

Ultimi dati di certificazione:
Per il periodo 1/1/2015-31/12/2015
Tiratura media: 5.536
Diffusione media: 5.412
Certificato CSST n. 2015-2554 del 25/2/2016

CSST CERTIFICAZIONE
EDITORIA
SPECIALIZZATA E TECNICA
Member of ANEP
European Federation of Trade Publishers of Circulation

Edicom s.r.l. è associato a

A.N.E.S.
ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

Lorenzo Mattioli confermato presidente di Anip-Confindustria

Lorenzo Mattioli è stato confermato, per i prossimi 4 anni, alla presidenza dell'Anip, l'Associazione Nazionale delle Imprese di Pulizia e Servizi Integrati aderente a Confindustria in occasione dell'assemblea annuale svoltasi il 20 luglio a Roma, nel corso della quale è stato siglato, alla presenza del presidente Vincenzo Boccia, il primo protocollo per la nascita della Federazione dell'industria italiana dei servizi in ambito confindustriale tra Anip e Assosistema (associazione delle imprese operanti nel comparto dei servizi tessili, di sterilizzazione e fabbricazione dei dispositivi medici sterili). Mattioli, che dal 2013 ha guidato la riorganizzazione



ed il rinnovamento dell'associazione portando Anip, lo scorso anno, ad aderire direttamente a Confindustria, è stato confermato alla presidenza con un programma impegnativo che vedrà l'associazione attiva su diversi fronti. Dalla formazione degli operatori all'innovazione del-

le imprese, dall'abolizione della tassa sul licenziamento alle criticità evidenziate nel Nuovo Codice degli Appalti e delle Concessioni, dal rinnovo del Contratto Collettivo Nazionale ai temi connessi all'internazionalizzazione ed alla valorizzazione del tessuto delle piccole e medie imprese del nostro paese. Il tutto in un contesto di ridefinizione del ruolo, dell'identità e della rappresentanza del facility italiano che ha trovato nell'evento LIFE (Labour Intensive Facility Event) – di cui è in programma a novembre la seconda edizione a Milano – il suo luogo di dibattito, un luogo che vuole offrire le basi al nuovo progetto di rappresentanza rilanciato nell'assemblea di ANIP.

[www.associazione-anip.it]

Marco Marchetti è il nuovo Presidente di Assosistema

E' Marco Marchetti il nuovo Presidente che guiderà il prossimo quadriennio di Assosistema, che rappresenta le imprese che operano nel settore della sicurezza sui luoghi di lavoro e dei dispositivi tessili e medici riutilizzabili. Lo ha eletto il 15 luglio scorso a Roma l'Assemblea dei Soci dell'Associazione. "Mi dedicherò a questo importante incarico con dedizione e soprattutto mettendo a disposizione l'esperienza, maturata sull'esempio solido della mia famiglia che mi ha consentito di lavorare con ferma convinzione alla realizzazione del nostro progetto imprenditoriale", ha commentato Marco Marchetti subito dopo l'elezione. Nato nel 1964 a Travagliato, in provincia di Brescia, dove tutt'oggi vive, Marco Marchetti è coniugato e ha tre figli. Insieme ai fratelli, Gabriella e Giampaolo, Marco Marchetti, in qualità di Amministratore Delegato,



ha avuto l'intuito di trasformare, nel corso degli anni, la Lavanderia Industriale di famiglia Padana Everest Spa in una società specializzata nel settore sanitario con due stabilimenti dedicati e una centrale di sterilizzazione specializzata nella fornitura, in noleggio, di Tessuti Tecnici Riutilizzabili (TTR) e nella sterilizzazione di strumentario chirurgico per il settore sanitario (sale operatorie di ospedali e grandi strutture sanitarie). L'Assemblea dei Soci ha

eletto anche la squadra dei Vice Presidenti che affiancherà Marchetti durante il suo mandato: Giorgio Di Pietro (Sogesi), Cesare Lucca (Cartelli Segnalatori), Silvano Mei (Servizi Italia), Egidio Paoletti (Alsco) e Virgilio Vierin (Lip).

[www.assosistema.it]

Con Pulire nella magia della Persia

Nel 2017, dal 22 al 24 febbraio, l'industria del pulito si immerge nelle magiche atmosfere dell'Iran per Pulire Persia, che si svolgerà a Teheran.



MARTIGNANI

**SEMPLICITÀ, VERSATILITÀ
E AFFIDABILITÀ.**

*PHANTOM SUPERECOLOGY LUXOR
Le migliori performance a garanzia
di un investimento che ripaga nel tempo.*



Testata "Cannone"
Super Gittata



Testata "Ventaglio"
Ampio Spettro



APPROFITTA
dei VANTAGGI
OFFERTI dalla formula
**Noleggio
All Inclusive**

Testata "Doppia"
Trattamento
Bilaterale



Kit irrorazione
Lancia
+ Avvolgitubo



Con quasi 80 milioni di abitanti e una posizione geografica a cavallo tra il Vicino e l'Estremo Oriente, l'Iran è il secondo mercato mediorientale dopo quello saudita, grazie anche al recente allentamento delle sanzioni e alla profonda crisi che sta attraversando il competitor turco. Gli investimenti internazionali attesi nei prossimi mesi ammontano ad almeno 50 miliardi di dollari, e si stima una crescita del Pil del 6.5% annuo nel 2016 e nel 2017. E' anche un importante luogo di incontri d'affari, oltre ad essere un paese ricco di storia e di tradizioni. Per questo Afidamp Servizi ha pensato anche a un "dopo fiera" che coprirà il weekend successivo (sabato 25 e domenica 26 febbraio) da dedicare alla parte squisitamente turistica del viaggio. Si tratta di un mercato interessante con ottime opportunità per le aziende italiane, anche perché parliamo di un settore che in Iran è ancora in gran parte da esplorare e costruire.

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

MARTIGNANI S.r.l.
Via Fermi, 63 | Zona Industriale Lugo 1
48020 - S. Agata sul Santerno (RA) Italy
T +39 0545 230 77 | F +39 0545 306 64
www.martignani.com | martignani@martignani.com

ELECTROSTATIC[®]
AGRO SPRAY SYSTEM
DAL 1981 Primo in Europa

Nuova lavasciuga ultra silenziosa Next Evo, funzionalità e compattezza ai massimi livelli

La nuova gamma Scl Next Evo è composta da 2 modelli a batteria: Next Evo 66 Bta con doppia spazzola per una pista di pulizia di 660 mm, Next Evo 55 Bt con pista pulizia da 550 mm.

Tutti i modelli Next Evo hanno un ac-



cesso facilitato al serbatoio di recupero per una perfetta pulizia e sanificazione dopo l'utilizzo. Ultra silenziose grazie anche al posizionamento ed isolamento del motore di aspirazione direttamente nel coperchio del serbatoio di raccolta. Leva di comando presenza uomo per il massimo della sicurezza. Filtro soluzione detergente e elettrovalvola. Telaio in acciaio trattato con cataforesi e verniciatura ad alta resistenza, di grande spessore, per garantire solidità e robustezza nel tempo. Ruote di trazione di grande diametro per migliorare la tenuta e superare facilmente dislivelli o irregolarità del pavimento. Nuovo pannello comandi digitale semplice e intuitivo, con controllo della redditività attraverso il conta ore, comando per azionamento spazzole, interruttore motore di aspirazione, sistema di regolazione del detergente, selettore senso di marcia e regolatore di velocità.

Il modello 66 BTA è dotato standard di attuatore sollevamento spazzole automatico, che permette all'utilizzatore il sollevamento del gruppo piatto spazzole semplicemente spingendo un interruttore.

Da Lavorwash, ancora una volta una

grande risposta alla continua sfida di miglior traguardo qualità/prezzo.

Scopri tutti i segreti della nuova gamma Next Evo su www.youtube.com/lavorpro.

[www.lavorhyper.com]

KIEHL
die saubere Lösung

Protezione brillante!

Ottima finitura duratura
per le superfici trattate
con le cere pregiate
KIEHL-Hightech!

Per saperne di più scaricate la
nostra nuova App o visitate il
nostro sito.



www.sonner-partner.de

Sistemi professionali per pulizia,
manutenzione ed igiene perfetti.



www.kiehl-group.com

Rivamat di Kiehl: alta efficacia e forza pulente

Kiehl ha deciso di intraprendere il percorso atto a sviluppare nuovi prodotti a certificato Ecolabel. Questo sia per rispondere alle esigenze di mercato, sia

per una particolare attenzione a quanto ci circonda, e perché Kiehl crede alle possibilità ancora nascoste da poter sviluppare in tale ambito.

Kiehl ad oggi ha sviluppato 24 prodotti a certificato Ecolabel, riuscendo a garantire una efficace copertura del-



www.kiehl.com/italy

Sorma

BEST PERFORMANCE

Macchine e prodotti per il cleaning | Competenza ed esperienza sul campo | Formazione degli operatori

le operazioni di pulizia ordinaria necessarie quotidianamente. Ma sono riusciti in diversi casi ad andare oltre e pensare che in un breve futuro si riesca a soddisfare ogni tipo di esigenza, come nel caso di un ultimo prodotto sviluppato “Rivamat”. Kiehl Rivamat è un detergente “universale” privo di tensioattivi ma di alta efficacia ed elevata forza pulente ed economico in uso. Rivamat è particolarmente indicato per la pulizia a macchina. La sua efficacia non è dovuta all’uso di enzimi, fosfati o tensioattivi. In questo modo si evita la formazione di sporco (effetto anti-soil) p.es. su superfici tessili. Utilizzabile su tutte le superfici resistenti all’acqua ed agli alcali. Particolarmente adatto per pavimenti in pietra micro porosi e tappeti in fibra sintetica. Recentemente sono stati svolti diversi test in differenti applicazioni, da ambienti industriali a civili ed utilizzati abbinati ad attrezzature manuali e meccaniche. In ogni situazione la sua risposta è stata sorprendente. Rivamat diventerà un altro importante punto di riferimento per la produzione dell’azienda. Il servizio tecnico di vendita resta a disposizione per effettuare test di valutazione.

Schede tecniche su:

[www.kiehl-App.com]
[www.kiehl-group.com]

Federazione Italiana Cuochi e Reflexx



reflexx
E SEI IN MANI SICURE!

Reflexx è lieta di annunciare che i guanti Reflexx della Linea Food Handling hanno ottenuto la prestigiosa certificazione professionale da parte della Federazione Italiana Cuochi, la più importante Associazione di settore che annovera 16.000 Associati di cui 12.000 cuochi professionisti. La commissione interna della FIC per la concessione del Marchio di garanzia ha ritenuto eccellenti le 3 tipologie di guanti Reflexx per alimenti sottoposti all'esame. La proposta di Reflexx di guanti idonei al contatto alimentare periodicamente e severamente testati è stata quindi accolta con molto interesse dalla Federazione Italiana Cuochi, particolarmente attenta anche agli aspetti che possono sembrare marginali, ma che sono componenti essenziali della buona cucina, come l'igiene e l'osservazione puntuale del manuale HACCP e quindi l'attento uso di MOCA (Materiali ed Oggetti destinati al Contatto con Alimenti). I prodotti Reflexx della Linea "Food Handling" si fregeranno, quindi, del Marchio Approvato dalla Federazione Italiana Cuochi, simbolo importante e riconoscibile dalla maggior parte dei cuochi professionisti italiani, professionisti che fanno dell'aggiornamento professionale continuo, garantito dalla F.I.C., il loro ingrediente segreto di successo.

La nuova Linea di guanti Food Han-

dling di Reflexx è composta da:
un guanto riutilizzabile, il Reflexx 95 FH per lavori dove è richiesta una buona resistenza;

un guanto Monouso, il Reflexx 72FH, per ogni lavoro dove è richiesto una buona protezione;

ed il Reflexx 20, un prodotto innovativo ed intelligente dove è richiesta la massima igiene al miglior costo possibile.

[www.reflexx.com]

DISTRIBUITA DA:



 **4CleanPro**

Mira



 **4CleanPro**

 Made in Italy

 Made in Florence

Via dei Tigli, 20 - 50010 Campi Bisenzio (FI)
www.4cleanpro.com - info@4cleanpro.com
Tel. +39 055 898139 - Cell. +39 327 5895500

Tmb presenta la nuova monospazzola orbitale TOR43

Sfruttando il principio delle oscillazioni ad alta frequenza la monospazzola orbitale TOR è in grado di affrontare anche i lavori più gravosi riducendo drasticamente la fatica dell'operatore.

TOR è molto versatile nelle applicazioni, il movimento roto-orbitale amplifica la resa, permettendo di ottenere eccellenti risultati su qualsiasi tipo di pavimentazione, anche le più delicate come marmo, pietra, gres, cotto, cemento, legno e parquet. È disponibile con un'ampia gamma di accessori che permettono di eseguire trattamenti di lavaggio pesante, deceratura, cristallizzazione, lucidatura e microlevigatura.

La versione più leggera di TOR43 è la più indicata per la pulizia di moquette e tappeti. Per questa applicazione è disponibile un kit spray (opzionale) per la diffusione dell'acqua o della soluzione pulente che può essere installato all'oc-



correnza. Si ottengono ottimi risultati nei trattamenti di levigatura dei pavimenti in legno utilizzando lo specifico disco trascinatore per carta smeriglio (opzionale), che permette l'utilizzo dei dischi abrasivi a doppia faccia. La testata mobile della macchina consente di lavorare anche su superfici irregolari copiando ogni asperità, permettendo di ottenere risultati ottimali anche su marmo, pietra e cemento. Tra gli accessori disponibili il disco in tungsteno elettrodeposto è uti-

le per applicazioni gravose nell'ambito del recupero di superfici rovinate, per esempio per l'asportazione di prodotti filmanti come resine e colle, la preparazione di sottofondi e di superfici per il trattamento con resina.

Utilizzando gli appositi inserti diamantati metallici si possono eliminare i dislivelli nella posa di superfici in marmo e graffi molto profondi.

[www.tmbvacuum.com]

74
GSA
AGOSTO
2016

Tanex Allround: quattro funzioni in un unico prodotto

A qualche mese dal suo lancio, Tanex allround conferma le aspettative di Werner & Mertz che lo ha inserito nella linea green care Professional con l'obiettivo di offrire al mercato una soluzione innovativa e flessibile dalle altissime prestazioni. Il feedback dei clienti e i risultati di vendita stanno confermando la qualità del prodotto che così conquista lo status di vero problem solver. Tanex allround è un detergente per pavimenti e superfici, certificato Ecolabel e Cradle to Cradle® che ha quattro diversi utilizzi:

- la pulizia manuale di manutenzione: con una media alcalinità, l'assenza di etichettature CLP e la certificazione Cradle to Cradle® rappresenta il massimo della sicurezza per l'utilizzatore;
- la pulizia meccanica di manutenzione: non genera schiuma e quindi è perfetto anche applicato con le macchine lavasciuga con una



- concentrazione a partire dallo 0,25%;
- la pulizia di fine cantiere: con una diluizione del 2% si ottengono ottimi risultati in tutte quelle situazioni in cui sono richieste affidabilità e alte prestazioni;
- la deceratura parziale di vecchi strati polimerici da pavimentazioni elastiche: lasciando agire Tanex allround per soli 10 minuti, la parte superficiale della cera viene rimossa e si ricrea

una superficie omogenea su cui potrà essere applicato perfettamente un nuovo strato di cera. La novità del prodotto consiste proprio nella sua multifunzionalità: con un'unica referenza un'impresa di pulizie può assicurarsi ottimi risultati in diverse applicazioni semplificando così la gestione del magazzino e le procedure di acquisto. Le due certificazioni Ecolabel e Cradle to Cradle® rendono Tanex allround il prodotto ideale per essere proposto nei capitolati delle gare d'appalto.

Con Tanex allround si amplia ulteriormente la gamma green care Professional: sempre più completa e tecnica mantiene la promessa di alte prestazioni con un uso esclusivo di materie prime sicure sotto il profilo eco-tossicologico per un impatto ambientale sempre più basso.

® Cradle to Cradle Certified™ is a certification mark licensed by the Cradle to Cradle Products Innovation Institute. The product has been Cradle to Cradle Certified™ at the Gold level, packaging meets Silver level requirements

[wmprof.com/it]



Icefor amplia e raddoppia la sua linea Ecolabel

Le attività di Icefor nel mercato del cleaning professional hanno registrato in questi anni forti investimenti e una parte importante è stata indirizzata allo sviluppo dei prodotti Ecolabel. A poco più di 12 mesi di distanza dall'annuncio della linea i-green l'azienda rilancia e lo fa con una nuova linea caratterizzata dal packaging riciclato e dal doppio marchio Ecolabel e Legambiente. Partendo dalle 3R (Reuse, Reduce, Recycle) l'azienda magentina questa volta punta la propria attenzione sul packaging per ridefinire la sua nuova proposta ecosostenibile. La nuova gamma è in HDPE riciclato al 100% per i flaconi da 750 ml e da litro e al 60% per le taniche da 5 litri. L'industria del trattamento del riciclo

di polietilene ad alta densità (HDPE) ha messo a punto dei sistemi per il trattamento ed il recupero post-consumo molto efficienti e il derivato produttivo PCR (granuli) risulta idoneo ai fini dei processi di produzione dei contenitori soffiati. E' evidente quanto l'utilizzo dei prodotti riciclati produca un beneficio complessivo per la comunità (meno consumo di materia prima e meno processi di smaltimento).

Il packaging è anche nei CAM, per cui il "riciclato" potrebbe essere uno degli elementi di focalizzazione per tutta la filiera ed i meccanismi di calcolo dei contributi per lo smaltimento dei rifiuti dovrebbe nel futuro variare per l'intensità del riciclo ed il minore consumo di materia prima.

La nuova linea i-green prevede anche l'apposizione in etichetta, al fianco della margherita europea, del marchio Legambiente che per la sua riconosci-

bilità, la sua reputazione e terzietà dà ampie garanzie all'utilizzatore di un progetto di sostenibilità ambientale in linea con i requisiti dell'ente stesso.

Oggi la nuova linea è così composta:

Superfici

Starlite glass: detergente multiuso

All Clean: detergente profumato per pavimenti e superfici

Fresh Flower B: detergente profumato per il bagno ad azione anticalcare

Fresh Flower WC: detergente gel per wc.

Area cucina

Lemon Dish: detergente piatti manuale

Ecotab dish: detergente igienizzante in tabs per macchine lavastoviglie

Eco Icedet SL: detergente per il lavaggio meccanico delle stoviglie

Eco Rinse: additivo di risciacquo per macchine lavastoviglie

Degrease RTU: sgrassatore pronto all'uso per la cucina

Super Dekalk: detergente concentrato per la rimozione del calcare

Super Degrease. Sgrassatore concentrato per superfici

Area personal care

Fresher Daisy: sapone per mani

Area lavanderia

L'Ecologico bucato: detergente per lavatrice

[www.icefor.com]

BYTE I: la nuova lavapavimenti uomo a terra "super compatta" secondo RCM

E' la categoria di lavapavimenti più diffusa sul mercato, usata dai professionisti del pulito come dall'utilizzatore finale, sia in piccoli ambienti che in ambienti vasti ma caratterizzati dalla presenza di molto ostacoli (scaffalature, salita a piani diversi).

Per l'uso professionale deve poi anche asciugare perfettamente in modo da non dover ricorrere al "mocio", facile da trasportare e da guidare, specialmente da parte di personale femminile. Deve inoltre essere economica all'ac-

quisto e nella manutenzione e, non ultimo, anche robusta per durare.

Con questi obiettivi RCM ha progettato Byte I (da 30 litri) che offre la proverbiale asciugatura delle "piccole" RCM e l'altrettanto riconosciuta affidabilità di tutte le macchine di Casinalbo.

Segui tutte le novità del mondo RCM sulla pagina facebook [rcm.cleaningmachines](https://www.facebook.com/rcm.cleaningmachines).

[www.rcm.it]



Lavamoquette compatta Elite-Battery: finalmente liberi dal cavo elettrico!

Il programma CARPET Santoemma comprende la più completa gamma di macchine ed accessori per la pulizia professionale della moquette. L'intera linea, sviluppata per risolvere problemi di pulizia in qualsiasi ambiente e caratterizzata da affidabilità e robustezza costruttiva, permette di trovare al suo interno il modello più adatto per qualsiasi esigenza. Per esempio, per aree di moquette molto vaste come hotel, sale conferenze, banche, uffici, cinema, teatri, traghetti, navi, aeroporti, scuole, università, centri commerciali, luoghi di culto, moschee, Santoemma ha la soluzione ideale: la lavamoquette compatta a batteria Elite-Battery. Que-



sto modello lava, spazzola ed asciuga una striscia di 50 cm di moquette, camminando in avanti e offrendo la possibilità di pulire fino a 500 m2 all'ora. Senza cavo elettrico, è facile utilizzare la macchina in aree molto grandi senza alcun impedimento. Elite-Battery è una macchina estremamente silenziosa,

che lavora con soli 60 decibel. Questo consente di utilizzarla senza alcun disagio sia per l'operatore sia per le altre persone anche durante le normali attività lavorative e in ambienti particolarmente sensibili al rumore, come hotel, uffici, banche. La pressione della spazzola e la pressione della bocca d'aspirazione sono regolabili in base al tipo di moquette da trattare. La portata d'acqua può essere regolata per la pulizia di mantenimento a bassa umidità o per la pulizia di fondo. Se equipaggiata con il sistema brevettato SMARTKIT, è possibile dosare automaticamente il detergente, effettuare il pre-spray ed anche il risciacquo della moquette. L'accessorio optional SQ720E consente di lavare i pavimenti duri. E' anche disponibile una spazzola specifica per pavimenti.

[www.santoemma.com]

76
GSA
AGOSTO
2016

ChimiClean presenta i nuovi detergenti CAM in flacone antibatterico

Il Ministero dell'Ambiente con un Decreto del 24 Maggio 2012 ha definito i criteri ambientali minimi (CAM) da prendere in particolare considerazione negli appalti pubblici

per determinate categorie di servizi e forniture. Si chiede alle pubbliche amministrazioni di contribuire al conseguimento degli obiettivi di sostenibilità attraverso l'inserimento nei documenti di gara di specifiche indicazioni volte a qualificare, da un punto di vista ambientale, sia le forniture di prodotti di detergenza che gli affidamenti dei servizi di pulizia. Tra le qualità da premiare nelle

diverse fasi delle procedure di gara c'è l'utilizzo di soluzioni e detergenti a bassissimo impatto ambientale. ChimiClean ha voluto dare una risposta concreta ideando e sviluppando un'intera linea di pronto uso e superconcentrati in giuste dosi conformi CAM e certificati ISO 17025: detergenti per pavimenti, vetri e superfici lucide, multiuso, sgrassatori, mantentori per il bagno e l'interno wc,



ecc.. Un'adeguata formazione sarà fornita a clienti ed operatori per un corretto e sicuro utilizzo dei prodotti. Specifici loghi realizzati ad hoc, inoltre, consentiranno all'utilizzatore di riconoscere ed identificare gli ecodetergenti CAM. Le novità, tuttavia, non finiscono qui. I flaconi della nuovissima linea CAM, infatti, sono i primi ad essere stati realizzati con una

speciale plastica antibatterica trattata con nanoparticelle di argento colloidale: agente altamente efficace contro i differenti tipi di batteri, parassiti, funghi e virus.

ChimiClean: sempre un passo avanti nella ricerca di innovazioni ed eco soluzioni!

[www.chimiclean.it]



Il Dispositivo termo-nebbiogeno (brevettato) di Martignani

Semplice, pratico, sicuro ed efficace per la produzione di termonebbia nella disinfestazione di magazzini e capannoni industriali, grandi silos, depositi di derrate alimentari, reti fognarie, lotta adulcica, ecc. Il sistema brevettato per produrre termo-nebbie di Martignani funziona sfruttando l'azione fluidodinamica dei ventilatori ad alta efficienza aerodinamica dei nebulizzatori ed applicato al collettore di scarico di un motore a benzina o Diesel (sia a 2 che a 4 tempi) con un terminale erogatore in plastica speciale Moplen, permette di effettuare qualsiasi operazione di disinfestazione con la massima semplicità, efficacia e, aspetti non meno importanti, ridotta manutenzione e massima sicurezza d'uso.

La gamma, unica nel suo genere, prevede tre versioni alternative: Sistema "integrato", ossia applicabile come accessorio a richiesta a qualsiasi



dei nebulizzatori a grande gittata della gamma Phantom "Luxor" o "Compact", economico e rapidamente disinfestabile dal nebulizzatore.

A "Carriola K800", con possibilità di renderlo portatile a mano smontando rapidamente il kit manubrio + ruote. Compatto e leggero, ideale nei luoghi inaccessibili per i normali automezzi. Per "Pianale M-751" (il più potente termonebbiogeno al mondo), per i pro-

fessionisti della disinfestazione, utilizza un ventilatore a grandissima efficienza aerodinamica azionato da un motore 4T-11 CV ed ora disponibile anche con la nuova testata girevole con comando a distanza elettrico. Velocità ed efficacia di lavoro ineguagliabili.

[www.martignani.com]

77
GSA
AGOSTO
2016

Oxygen di Orma elimina i cattivi odori

Orma presenta un rivoluzionario sistema per la deodorazione di ambienti di piccole e medie dimensioni completamente NO GAS e senza parti meccaniche in movimento: il dispenser Oxygen®. Oxygen® sfrutta la tecnologia brevettata Fuel Cell® per rilasciare in modo costante, ogni giorno, una determinata quantità di essenza, garantendo così una profumazione uniforme per 60 giorni con una singola ricarica. Oxygen® può essere collocato a muro o semplicemente appoggiato su di una qualsiasi superficie piana, evitando i vincoli di installazione tipici dei classici dispenser di essenza. La linea ricercata ed elegante, la disponibilità di differenti colorazioni e profumazioni, la comoda chiusura antivandalo sia del vano ricarica che del vano batterie e l'autonomia di queste ultime superiore ad un anno, ne consentono il posizionamento in ogni ambiente e contesto. Il design del diffusore ottimizza la dispersione dell'essenza, massimizzando le prestazioni della ricarica sia in termini di durata che di raggio d'azione; un led consente di monitorare il corretto funzionamento dell'apparecchio, avvertendo l'utilizzatore della necessità di sostituire la ricarica o le batterie. Le ricariche sono facilmente e velocemente sostituibili grazie al loro particolare design. Grazie alla molecola Neutralox® contenuta in ognuna delle essenze disponibili, il cattivo odore viene eliminato, non coperto, lasciando al suo posto una delicata profumazione.

Sono disponibili sette differenti profumazioni, ognuna adatta ai differenti ambiti di impiego, dalla spa alla pasticceria, dal bagno all'ufficio.



[www.ormatorino.com]

L.R. Composizioni Profumanti S.r.l.: il gusto dell'essenza

Dalla consolidata esperienza e creatività dei laboratori L.R. e dalla capacità del personale specializzato di intuire, formulare e testare, nasce la linea Gourmet Fragrances, un trionfo di note dai profili sensoriali soavi e avvolgenti in grado di coinvolgere e accarezzare i sensi. Frutto di una lunga ricerca e un'accurata selezione di oli essenziali, le fragranze della linea Gourmet Fragrances sono caratterizzate da materie prime intense e persistenti in grado di risvegliare la sfera emozionale e regalare un'immediata sensazione di benessere e piacere.

L'inserimento di corpi chimici nuovi, l'utilizzo di tonalità inedite in ogni creazione e le nuove tecnologie, hanno permesso alla linea Gourmet Fragrances di soddisfare le esigenze di diversi settori industriali, da quello della detergenza a quello cosmetico, passando dal settore più sofisticato dei profumatori ambientali.

Cioccolato, caramello e miele sono solo alcune delle dolci, calde e vibranti note della irresistibile linea Gourmet L.R., una linea originale, innovativa e ricercata in grado di superare il senso dell'olfatto e raggiungere il gusto dell'essenza. Vivaci e fresche sono le note fruttate come fico d'india, albicocca, anguria, pistacchio; audaci e in-



triganti le note come babà & panna, ricotta & pera.

La nuova linea, studiata per regalare una sensazione unica in grado di stimolare l'olfatto e il gusto, mostra che la forza della L.R. risiede nella qualità dei prodotti e del servizio offerto, ma punta costantemente alla continua ricerca di soluzioni originali e alla creazione di linee sempre al passo con le esigenze del mercato per fornire ai propri clienti non semplici fragranze, ma esperienze sensoriali coinvolgenti.

[www.lrcomprof.it]

MAXWIND, la spazzatrice a salvaguardia del patrimonio urbano

Viaggiando in Italia, per lavoro o per piacere, ci si accorge di essere circondati da paesi e città con paesaggi e monumenti che grazie alle loro diversità possono entusiasmare se non emozionare anche i critici più esigenti. E' proprio per questo che in MP-HT con la spazzatrice MAXWIND si cerca di perfezionare e rendere sempre più versatile quella che è non solo una spazzatrice ma un concetto di pulizia urbana. Se l'operatore è attrezzato con un giusto prodotto, anche le nostre meraviglie potranno essere valorizzate. (la prima cosa che si nota è la pulizia esterna). È a seguito delle esigenze avanzate



dagli operatori che sono state aggiunte due applicazioni alla spazzatrice MAXWIND:
– una spazzola raschiante in acciaio per rimuovere l'erba e l'accumulo di spor-



co dai bordi dei marciapiedi (nella versione elettrica).
– una trazione rinforzata per la manutenzione dei prati in erba sintetica.

[www.mpcleaning.com]



Pulingross ed Eureco Italia: un'offerta commerciale sempre più integrata

Il Gruppo Pulingross, dopo il prestigioso traguardo dei 30 anni di attività festeggiati lo scorso maggio, guarda al futuro con parecchie novità che spaziano dal cleaning, core business tradizionale di Pulingross, alla mobilità sostenibile con i veicoli elettrici di Eureco Italia.

Nel campo del cleaning professionale, dove Pulingross opera da sempre con un perfetto mix di prodotti, attrezzature e macchinari, si guarda con interesse al settore dell'ho.re.ca. (hotel, ristoranti e servizi catering) per un'offerta sempre più integrata che spazia dai consumabili classici per la pulizia, fino ad offrire prodotti specifici per il mondo della ristorazione e degli alberghi, introducendo modalità di vendita innovative quali il noleggio a breve-medio-lungo termine dei macchinari per gestire lavori

“una tantum” o la fornitura di prodotti “al consumo”, ovvero erogati sulla base delle richieste specifiche della singola attività commerciale, che variano da zona a zona e da una stagione all'altra. L'attenzione del gruppo verso il mondo del turismo si conferma con il business consolidato di Eureco Italia: la vendita, il noleggio e l'assistenza di veicoli elettrici è la dimostrazione dell'integrazione e della visione di gruppo. Infatti Eureco Italia propone i suoi servizi principalmente ad alberghi, villaggi turistici, campeggi, zone balneari, ma anche ad enti, comunità, ospedali, aeroporti, stazioni, porti, enti fieristici, eventi. L'azienda è diventata dealer Ufficiale Club Car, leader mondiale in fatto di veicoli elettrici con oltre 100 anni di ricerca e tecnologia e più di 600 distributori nel mondo.

La forza dell'offerta commerciale di Pulingross da un lato e di Eureco Italia dall'altro consiste proprio nella sinergia e nella complementarità della proposta cosicché il cliente finale possa avere un unico interlocutore qualificato.

[www.gruppopingross.it]

Linea Zero, la linea di prodotti naturale ora certificata Ecolabel

Sutter Professional continua a credere ed investire nel green studiando grandi novità per ampliare la sua gamma di prodotti a ridotto impatto ambientale: per la nuovissima Linea Zero è infatti arrivata anche la certificazione Ecolabel.

Amber, Ruby, Diamond ed Emerald sono gli innovativi prodotti, ottenuti con materie prime di origine vegetale da fonti rinnovabili, con Zero Bio-accumulo e quindi completamente biodegradabili, con alla base dei formulati in grado di garantire elevate performance, migliorando i risultati dei prodotti equivalenti di natura chimica, presenti sul mercato.

La gamma Zero Ecolabel assicura l'efficacia di un pulito intenso e naturale e si caratterizza per il suo aspetto liquido limpido, la gradevole profumazione all'aceto di mele ed il codice colore per meglio aiutare l'operatore nel distinguere i singoli prodotti: Amber è lo sgrassatore naturale di colore giallo, Ruby è l'acido per bagni naturale di colore rosso, Diamond è il multiuso naturale di



colore blu ed Emerald è il detergente per pavimenti naturale di colore verde.

Prodotti che si differenziano inoltre per la loro particolare attenzione all'utilizzatore ed agli standard ambientali poiché sono dermatologicamente testati e non provocano irritazione cutanea, non contengono sostanze pericolose (Zero pittogrammi CLP in etichetta) e non alterano l'equilibrio ecologico del pianeta.

Zero Ecolabel, una vera forza pulente della natura!

[www.sutterprofessional.it]

VISITA IL MAGAZINE ONLINE

WWW.GSAIGIENEURBANA.IT



VAI SU WWW.GSAIGIENEURBANA.IT PER:

- ESSERE AGGIORNATO SU TEMI DI CULTURA AMBIENTALE
- CONOSCERE BEST PRACTICE E NOVITÀ DAL MERCATO
- TROVARE NUOVE TECNOLOGIE

forumpulire.it

FORUM PULIRE

CLEANING AS AN ABSOLUTE VALUE

INTERNATIONAL CONGRESS

RINGRAZIAMO PER L'EDIZIONE 2016 (MILANO) I SEGUENTI SPONSOR E PARTNER

Promoted by:



Organizer:



Location:



Media Partner:



Part of:



Partner:



SILVER SPONSOR



BRONZE SPONSOR



SPONSOR IMPRESE:



Robot lavasciugapavimenti
RA 660 Navi

WINNER
AMSTERDAM
INNOVATION
AWARD
2016



**fino a tre ore
di autonomia
con le massime
prestazioni!**

