

N.3
MARZO
2017

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

postatarget
magazine
D0005538
NAZ/185/2008
Posteitaliane

IMPRESE & DEALERS

MENSILE DI GESTIONE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

TERZA PAGINA

best practice
letture
storie di successo
pulire 2017

GESTIONE

partecipazione appalti pubblici
libertà di impresa

SCENARI

eco convegno
evento formativo
fiera h3i
certificazioni ambientali

TECNOLOGIE

robotica nel cleaning
vespa velutina



www.gsaneews.it

EDICOM



GAMMA PROFESSIONAL KÄRCHER: IL CLEANING, ELEVATO A POTENZA

Dai professionisti e per i professionisti.
Con tutta l'esperienza di un leader.

Passa a trovarci!
Verona,
23/25 Maggio 2017
Padiglione 4 Stand D7

PULIRE 2.2
THE SMART SHOW

KÄRCHER

makes a difference

GRUPPO

ICA

system

SISTEMI PER LE PULIZIE INDUSTRIALI

1987-2017

**30° ANNIVERSARIO
D'IMPRESA**



GRAZIE

*per la fiducia
il sostegno
la simpatia
l'impegno
l'innovazione*

Ti aspettiamo!

PULIRE

THE SMART SHOW
fiera internazionale
della pulizia professionale

**23 25 MAY 2017
VERONA ITALY**



**robot lavapavimenti
RA 660 NAVI**



DISPENSERS BY DESIGN



Ranges

Design
Techno
Classic
Eco
Food

More than **650**
Dispensers in catalogue

www.qtsitaly.it



Hall 6 Stand B6/3

Come and visit us: **PULIRE VERONA 2017**



SCEGLI L'ASSISTENZA DI UN PARTNER SPECIALIZZATO

Con l'assistenza tecnica di ISC Group, ti affidi alle mani esperte dei nostri tecnici, mantieni alto il livello delle prestazioni delle macchine, riduci i tempi di fermo e controlli i costi.



SPECIALISTI DELLE MACCHINE PER LA PULIZIA



www.iscsrl.com

Numero Verde
800 128 048



IMPRESE & DEALERS



INSERTO

TERZA PAGINA

- 23** Così il Frecciarossa... investe sul "verde"
[di **Simone Finotti**]
- 28** Una carezza in un... vetro
[di **Giuseppe Fusto**]
- 30** QTS Italy, storia di una rinascita
[di **Antonio Bagnati**]
- 34** Pulire 2017: obiettivo utente finale
[dalla **redazione**]

GESTIONE

- 38** Favor participationis negli appalti pubblici, questo sconosciuto
[di **Simone Finotti**]
- 42** Dal Tar Toscana una sentenza shock: libertà d'impresa batte clausola sociale
[di **Umberto Marchi**]

SCENARI

- 44** Eco-convegno CAM, il settore ha fame di informazione
[dalla **redazione**]
- 48** Vi presentiamo il futuro del pulito
[di **Giuseppe Fusto**]
- 52** H3i riempie il Centro Congressi Milanofiori
[di **Carlo Ortega**]
- 54** Certificazioni ambientali di prodotto: una reale opportunità?
[di **Umberto Marchi**]

TECNOLOGIE

- 58** La digital disruption distruggerà posti di lavoro anche nel nostro settore?
[di **Simone Finotti**]
- 62** Vespa velutina, l'invasione continua
[dalla **redazione**]

ATTUALITÀ
AFFARI E CARRIERE

7
67

CARNET
ORIZZONTI

68
70

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

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

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

CONFINDUSTRIA

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

CSST CERTIFICAZIONE
EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

© Copyright EDICOM srl - Milano

Direzione, Amministrazione,
Redazione e Pubblicità:
EDICOM srl
Sede legale: Via Zavanasco, 2
20084 Lacchiarella (MI)
Sede operativa:
Via Alfonso Corti, 28
20133 Milano
Tel 02/70633694 - 70602106
Fax 02/70633429
info@gsanews.it - www.gsanews.it
Direttore Responsabile:
GIOVANNA SERRANO
Redazione:
SIMONE FINOTTI,
ANTONIA RISI
Segreteria:
BARBARA AMOROSO
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
Fotolitografia 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



Sciacca: "Con Soligena al fianco delle imprese"

E' il veronese **Claudio Sciacca**, di T.c.a., il nuovo presidente di Soligena per il prossimo triennio. Il Consorzio, in perfetta linea con gli obiettivi strategici 2016-2019, si presenta al "Pulire 2017" con un nuovo presidente e un direttivo rinnovato che, oltre ai due produttori, **Andrea Loro Piana** (Falpi) e **Davide Fornasari** (E' Così), conta anche **Francesco Marioni** (Progiene 2000) e **Mauro Baron** (Sidaf). "Dico subito che ringrazio il presidente uscente **Fortunato Demofonte** per il grande impegno di questi anni. Anche grazie a lui Soligena è un gruppo motivato, compatto e unito da visioni, strategie e obiettivi condivisi.

Cosa c'è nel prossimo futuro di Soligena?

"Intanto direi continuità. Prosegue il progetto elaborato lo scorso anno, che punta al 2019, e di cui "Pulire 2017" è una tappa intermedia del cammino. A Verona (pad. 2, stand D2/3) ci presenteremo con un sistema di pulizia innovativo, che "esce" dall'ambiente sanità, in cui Soligena ha da sempre la propria specializzazione, e riguarda tutti gli ambienti e le esigenze di pulito. Non a caso si chiama **"Clean&Care Cycle"** e tiene conto, circolarmente, di tutte le componenti che entrano in gioco nella progettazione di un processo di cleaning professionale: inizia dalla lavanderia e termina nella lavanderia, passando per carrelli, macchine, detergenti, attrezzature e tessuti, per definire i costi e ottenere risultati certi. Di più non posso dire... venite a Verona!"

Soligena non è solo prodotti...

"Certo! Infatti dico sempre: se un'impresa cerca l'acquisto di un prodotto al risparmio, forse noi non siamo gli interlocutori giusti. Noi ci rivolgiamo a chi cerca la progettazione di un sistema di pulizia completo. Sistema in cui la formazione è fondamentale, così come la cultura del pulito: con l'evento "Il futuro del pu-

lito è oggi", organizzato a Bologna il 2 marzo, abbiamo voluto dare un segnale molto chiaro: senza informazione, formazione e cultura non si va da nessuna parte. E siamo stati premiati, con oltre 200 presenze fra imprese, consulenti, addetti ai lavori e mondo della PA. I temi erano sentiti: appalti, economia circolare, certificazioni ambientali (Ecolabel ed Epd), GPP e CAM, argomenti di grande attualità."

Problemi molto sentiti dalle imprese.

"A Bologna si è visto chiaramente. Prenda le Piccole e Medie imprese del settore: ci sono realtà che fatturano dagli 8 ai 50 milioni e che oggi sono fuori dalle mega-gare pubbliche. Sono tutte imprese che hanno un grande desiderio di formazione, di trovare sistemi e metodologie che consentano di partecipare alle altre gare in un'ottica di razionalizzazione dei costi, sostenibilità e responsabilità. Tutti problemi che trovano in Soligena un interlocutore attivo."

Si può dire che siate un "gruppo di scopo", riunito intorno a obiettivi comuni?

"Sì, è la ricetta che ci tiene insieme. Soligena non è un gruppo d'acquisto: certo, ci sono dei vantaggi per i soci anche su quel fronte, ma non è certo il nostro scopo, che è quello di creare innovazione e sostenibilità. E uno dei compiti che ci siamo prefissati è proprio quello di formare le Pmi."

Domanda spinosa: è davvero possibile "fare consorzio", o finisce per prevalere sempre la logica, italianissima, dell' "orticello"?

"Bella domanda. E' fuori di dubbio che, tra imprenditori che fanno lo stesso lavoro, ci sono tanti orticelli. Dinamiche comprensibili, che però si superano per un obiettivo comune. L'importante è lavorare per creare armonie e, come le ripeto, non agire come un sempli-



ce gruppo d'acquisto in cui, quando ho spuntato il prezzo migliore, il consorzio ha esaurito il suo scopo".

Quanti sono oggi i soci?

"Una quindicina. Fino a qualche tempo fa eravamo 18, poi abbiamo operato una sorta di selezione e adesso stiamo per avviare una nuova attività di "reclutamento". La condizione essenziale è che ci si impegni e, appunto, si dia il proprio contributo fattivo. Altrimenti torniamo al discorso di prima. Comunque posso dirle che puntiamo a 25 entro il 2019."

Voi fra l'altro siete un gruppo atipico, perché nasce intorno a due produttori. Come funziona questa dinamica?

"Anche qui, una volta superata l'idea che, ovviamente, anche i produttori devono trarre i loro vantaggi, si capisce bene che questo è un altro dei nostri punti di forza. Non dimentichiamo che Soligena nasce intorno a precisi valori, portati avanti da due produttori geniali nei loro segmenti. La forza che li tiene legati è la nostra spinta propulsiva: Falpi ed E' Così sono stati in grado, già anni fa, di dare vita a uno dei sistemi più usati per la sanificazione delle strutture ospedaliere, in tempi davvero pionieristici. Non ci deve mai sfuggire, e non deve mai sfuggire nemmeno ai nostri clienti, la consapevolezza del valore che due grandissimi produttori possono portare."

www.soligena.it

Sti... a tutto vapore!



Nel cuore delle colline vicentine, immersa nel verde di un parco incantevole, incontri la sede di Sti, una dinamica azienda attiva dal 2009 a Fara Vicentino e specializzata nel vapore. È la giovane titolare **Laura Passuello**, 33 anni, a introdurci nella “famiglia Sti”: “La nostra azienda è composta da 16 collaboratori spiega – tutti con esperienza decennale nel settore della pulizia a vapore, in ambito professionale e domestico. Questo particolare settore nasce a fine degli anni Novanta come produzione alternativa all’interno di un gruppo di aziende del Vicentino.”

Obiettivo: innovazione costante

“Anche se siamo produttori fin dal 2001, è solo nel 2009 che viene creata Sti srl, un’azienda che fa diventare questa produzione un’attività autonoma portando avanti la tecnologia e le esperienze maturate fino a quel momento. Un esempio è il sistema FiltroVap, un filtro a vapore brevettato per assicurare il filtraggio totale dello sporco. L’obiettivo della nostra azienda è quello di fare costante innova-

zione: sviluppare cioè continuamente nuove tecnologie che ci permettano di vivere in un ambiente sano e che quindi ci aiutino a rendere la nostra vita migliore.”

Un metodo veloce e sicuro per sanificare, anche in hotel

Prosegue Laura: “Mi spiego meglio: il nostro sistema vapore è un modo sicuro e veloce per pulire e sanificare qualsiasi tipo di superficie. I nostri pulitori a vapore sono l’esempio di pulizia verde dal momento che non richiedono l’uso di soluzioni e detergenti chimici. Ogni anno crescono in popolarità grazie alla capacità del vapore di uccidere germi e di disinfettare senza l’uso di prodotti chimici. Il vapore infatti è uno strumento efficace nell’uccidere acari della polvere in moquette, biancheria da letto, e la tappezzeria. Inoltre, ha dimostrato di essere efficace per uccidere le cimici e le loro uova.” In hotel, in particolare, le macchine di Sti permettono di trattare molti ambienti: dai bagni ai materassi, dalle cucine ai garage, fino alle celle frigorifere e molto altro ancora.

Ideali per chi soffre di allergie

Tutto questo utilizzando pochissima acqua: il loro utilizzo infatti si misura in litri per ora, rispetto ai pulitori tradizionali il cui uso è misurato in litri al minuto. I pulitori a vapore di Sti trasformano normale acqua di rubinetto in un potente strumento di pulizia profonda. Eliminano sporcizia, muffa ed altri agenti contaminanti da una varietà di superfici in pochi secondi. E sono ideali per chi soffre di allergie.

La gamma

Veniamo ora alle macchine: Sti ha un’ampia gamma di macchine, dalle più semplici ed economiche per l’utilizzo domestico, a quelle più complesse e potenti, per l’uso industriale. “I nostri apparecchi vengono utilizzati tanto nelle abitazioni per pulire e disinfettare bagni, cucine, materassi, quanto in bar, ristoranti, palestre, hotel, macellerie, fino ad arrivare ad importanti brand italiani per la produzione di cibo. La gamma di macchine industriali si divide in due gruppi: il primo, chiamato Gaiser, include i generatori di vapore, puri e semplici; l’altro gruppo, chiamato Comby, include i generatori di vapore con aspirazione. La gamma delle domestiche mantiene la stessa suddivisione con prodotti solo vapore e prodotti vapore/aspirazione.”

Programmi di crescita per il 2017

Un’offerta che si rivolge non solo all’Italia, ma anche all’estero, dove Sti arriva con una rete di distributori in Spagna, Austria, Gran Bretagna, Francia, Irlanda, Belgio, Olanda, Germania, Repubblica Ceca, Polonia, Norvegia, Tunisia e anche oltreoceano in Cile, Giappone e Corea. “Siamo molto soddisfatti dei nostri risultati –conclude Laura. – Il 2016 è andato molto bene e abbiamo intenzione di crescere ancora. Quest’anno abbiamo lanciato il nostro nuovissimo Steam Mop e per il 2018 abbiamo già in serbo l’aggiunta di un nuovo macchinario che...”. Ma a questo punto è meglio non andare oltre e non svelare troppo. A breve scopriremo di che si tratta.

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



Comac rinnova la storica C130: l'affidabilità di sempre incontra la moderna tecnologia



Comac rivoluziona la storica lavasciuga pavimenti C130, con un nuovo design e più tecnologia. Le motorizzazioni disponibili ora sono 3: a batteria, che offre un'autonomia di lavoro fino a 5 ore, Diesel e la nuova Bi-Fuel, alimentata a benzina e GPL. La nuova veste vanta una forma meno rigida, che risalta le nuove soluzioni progettuali pensate per continuare a garantire quell'affidabilità e robustezza che hanno sempre distinto lo storico modello Comac. La postazione di guida garantisce il massimo comfort all'operatore, anche in caso di turni lunghi, essendo spaziosa, ergonomica, con sedile e volante regolabili. La rivoluzione più evidente è sicuramente il cruscotto, ora alleggerito nel pannello comandi dal nuovissimo display touch screen a colori da 7 pollici. Da qui l'operatore può configurare la macchina secondo le esigenze di pulizia o affidarsi ad uno dei programmi di lavoro già memorizzati: ECO, STANDARD e PLUS. Ognuno di essi impiega diverse quantità di acqua, detergente e pressione, adatti ad affrontare diverse condizioni di sporco. Quando la pulizia è prevalentemente di manutenzione e non si richiede particolare forza lavante il programma ECO

consente di risparmiare acqua, detergente ed energia. STANDARD è il programma ideale per la pulizia ordinaria di pavimenti mediamente sporchi mentre, quando si devono affrontare situazioni particolarmente difficili, caratterizzate da sporco resistente e aderente, il programma PLUS offre una maggiore forza lavante, portando al massimo la pressione e l'erogazione di acqua e detergente. Il programma ECO elimina gli sprechi di risorse, ma ci sono anche altre soluzioni utili per ridurre l'impatto ambientale. Come il sistema di dosaggio CDS – Comac Dosing System che consente di variarne l'erogazione a seconda delle reali condizioni di sporco ed il dispositivo Stop&Go, che arresta automaticamente tutte le funzioni quando la macchina è ferma, eliminando gli sprechi durante le soste. C130 garantisce prestazioni sempre eccellenti grazie alla combinazione delle due azioni, lavante e spazzante. Il basamento lavante si compone di quattro spazzole a disco la cui pressione può variare fino a 180 Kg. Inoltre, esso può traslare lateralmente, per raggiungere lo sporco depositato a filo muro o sotto le scaffalature. L'azione spazzante è esercitata da una spazzola centrale cilindri-

ca di 130 cm, che raccoglie eventuali piccoli residui solidi che vengono poi convogliati in un cassetto di raccolta, semplice da svuotare. La perfetta asciugatura è garantita da due motori di aspirazione, dai paraspruzzi laterali che mantengono l'acqua sempre all'interno e dalla forma a V del tergipavimento, che la porta verso il centro, agevolandone l'aspirazione. C130 può essere allestita con le dotazioni necessarie per la gestione delle flotte tramite il Comac Fleet Care (CFC). Questo sistema raccoglie i dati trasmessi dalle macchine e li converte in informazioni indispensabili per migliorare il coordinamento, ottimizzare le prestazioni e aumentare il rendimento della propria flotta, mantenendone i benefici nel tempo. Le informazioni raccolte forniscono un quadro completo e sempre aggiornato sullo stato di ogni macchina, visualizzabile online in qualsiasi momento e con qualsiasi dispositivo: tablet, smartphone o computer. Si può verificare dove si trova, se è in uso, quale operatore la sta utilizzando e in caso di anomalia viene inviata una notifica che permette di correggere tempestivamente la situazione.

[www.comac.it]

ChimiClean al PULIRE 2017: crescita, formazione e innovazione

In vista della più grande fiera in Italia dedicata alla pulizia professionale, abbiamo incontrato **Giuseppe Arnone**, CEO dell'azienda produttrice ChimiClean Group srl, per scoprire quali sono stati gli sviluppi dalla fiera Pulire 2015 ad oggi e quali innovazioni dobbiamo aspettarci per l'edizione che andrà dal 23 al 25 Maggio a Verona.

“Dopo alcuni anni di assenza, la partecipazione alla fiera di Verona si è rivelata una mossa vincente – afferma Giuseppe Arnone – ricordo che durante quei tre giorni il nostro stand è stato continuamente visitato da operatori del settore di diverse nazionalità. Tre giorni in cui abbiamo conosciuto dealers provenienti dall'Est Europa, dal Medio Oriente, dal Nord Africa e dall'Europa Occidentale. Tre giorni che ci hanno permesso di intrecciare relazioni commerciali veramente interessanti e di consolidare quelle già esistenti”.

Crescita e Formazione

Quindi Pulire 2015 ha portato decisamente bene a ChimiClean che negli ultimi due anni ha registrato un indice di crescita del fatturato più che positivo. Una crescita determinata sicuramente dalla continua ricerca di innovazioni in grado di rispondere alle esi-

genze di un settore in forte crescita, ma anche da un piano di investimenti incentrati su strumenti all'avanguardia, macchine sempre più tecnologiche e risorse umane sempre più competenti. “Come ogni azienda di successo che si rispetti – prosegue Arnone – anche per noi di ChimiClean il punto di forza è il team. La nostra è una squadra giovane, compatta, formata da persone di talento. Lavoriamo in sinergia per affrontare le sfide di un settore e di un mercato in continua evoluzione, miriamo all'eccellenza e all'innovazione per distinguerci, realizziamo formulati di incredibile efficacia, garantiamo un servizio rapido ed efficiente, studiamo nuovi packaging e li vestiamo con creatività, puntiamo ad una comunicazione fresca, dinamica, incisiva ed immediata. Tutto questo non sarebbe possibile senza un'adeguata formazione per noi sinonimo di progresso.”

Puntiamo sulle menti del futuro

A proposito di formazione e progresso, proprio di recente è stato sviluppato un progetto interessante che prevede corsi e stage all'interno dei laboratori e degli uffici marketing rivolti agli studenti che a breve, terminati gli studi, si affaceranno al mondo del lavoro. L'obiettivo del progetto è quello di far conoscere e toccare con mano una realtà complessa e affascinante come quella della chimica industriale e le relative strategie di marketing per emergere nel vasto panorama della detergenza professionale. Un'esperienza altamente formativa per questi giovani menti ma anche un'occasione per mettere in pratica le proprie conoscenze teoriche e applicarle nel lavoro.

Il progetto si sta rivelando interessante anche dal punto di vista aziendale. Laboratori e uffici confrontandosi con questi giovani ragazzi, desiderosi di esprimere la loro creatività ed esporre i loro pro-



getti, hanno la possibilità di studiare e sperimentare nuove idee per il futuro. ChimiClean ripone parecchie speranze su questi studenti, sicura che fra di loro ci sarà chi merita di entrare nel team.

Pulire 2017: l'innovazione che differenzia

“Per quanto concerne la fiera di Verona – conclude Giuseppe Arnone – è ovvio che manteniamo una certa riservatezza su quelle che saranno le novità che presenteremo. Posso solamente anticipare che il Laboratorio di Ricerca e Sviluppo, l'Ufficio Commerciale e la sezione Marketing & Strategies lavorano in sinergia da mesi per questo evento. Sarà una partecipazione che non passerà di certo inosservata, punteremo sempre sulle nuove referenze della linea Skizzo, DeoDue e Professional Line ma, al contempo, proporremo agli operatori del settore una nuovissima linea green certificata, sicura ed ecocompatibile in grado di soddisfare le esigenze e direttive in materia di sicurezza, biodegradabilità ed impatto ambientale. Per queste ed altre novità, vi invito a visitarci al Pulire 2017 dal 23 al 25 Maggio presso lo stand F5/1 Padiglione numero 2.”

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



Sostenibilità e innovazione nel nuovo marchio del Gruppo Perpulire



Il Gruppo Perpulire nel 2017 ha deciso di intraprendere un percorso di rinnovamento della propria immagine aziendale e dei principali strumenti di comunicazione integrata.

Nuovo marchio, nuovo volto

Una scelta forte, determinata dalla volontà di aggiornare il vecchio marchio e di presentargli uno nuovo al mercato del cleaning professionale, un mercato che conferma già da questi primi mesi del 2017 il suo ormai ben noto dinamismo.

Un segno di identità aziendale

Il marchio aziendale è per definizione un insieme di simboli grafici e tipografici che identificano un'azienda nei suoi prodotti o servizi. Deve riflettere le caratteristiche e la natura dell'azienda che rappresenta, deve presentare caratteristiche di originalità, di facilità di lettura e identificazione, deve infine potersi adattare a tutti i numerosi usi cartacei e digitali nei quali l'identità visiva aziendale deve poter essere riconosciuta con immediatezza dagli stakeholder di riferimento.

Rafforzare l'impatto visivo

“Dalle prime riunioni realizzate con la direzione del Gruppo – spiega **Massimiliano Fadin**, marketing manager di Perpulire – ho capito che la volontà della famiglia **Cossu** era quella di impostare lo studio e il successivo sviluppo verso la creazione di un marchio che rispecchiasse l'attuale pro-

filo aziendale attraverso un segno semplice, immediato e facilmente riproducibile. L'obiettivo del restyling del marchio è stato quindi quello di attualizzarlo rafforzandone l'impatto visivo, la riconoscibilità e trasmettere in modo chiaro i valori dell'azienda, i servizi e la qualità dei suoi prodotti, per veicolare attraverso la comunicazione un brand con maggiori potenzialità di vendita. Per la realizzazione del nuovo logo Perpulire si è avvalsa della preziosa collaborazione della agenzia Visualgrafika di Torino.”

Il progetto di restyling

“Si è quindi dato via ad un progetto di restyling del marchio precedente che mantenesse alcune caratteristiche intrinseche come i colori, il nome e che ne lasciasse al passato altre. Il logotipo che oggi abbiamo il piacere di presentare si caratterizza con il pittoresco goccia e il logogramma PERPULIRE.”

Azzurro e blu... come “acqua e pulito”

Il logogramma PERPULIRE è composto da una parola unica con carattere tipografico maiuscolo, lineare, moderno, ridisegnato con gli angoli arrotondati, per conferire personalità e armonia con l'elemento goccia. L'utilizzo di due colori (azzurro e blu) è utile per marcare la divisione tra preposizione e verbo. Più in ge-

nerale, il binomio cromatico valorizza l'elemento acqua e il concetto di pulizia, e consente un chiaro riconoscimento con il marchio del passato.

Tra passato e futuro, tra storia e innovazione

La goccia azzurra, che storicamente caratterizza l'impresa, è stata potenziata e personalizzata attraverso il segno grafico che la compenetra e richiama la forma di una cascata, un gesto di mano che pulisce, un tratto di strada da percorrere.

Le keywords

Prosegue Fadin: “Le parole chiave che hanno ispirato il marchio: #trasparenza #gesto #innovazione #green #purezza #passione #forza# sostenibilità. Il payoff “Clean Lovers” ribadisce l'ambito di intervento dell'impresa e la passione delle persone che ci lavorano, accostando il nome italiano dell'azienda a un motto in lingua inglese e proietta il brand in una dimensione rivolta anche al mercato internazionale.

Un progetto condiviso

“Tengo a sottolineare – conclude – che molti degli step decisionali e delle scelte delle nume-



rose versioni del nuovo marchio sono state da me condizionate, oltre che con la direzione, anche con buona parte delle risorse interne a Perpulire, che con grande interesse, senza sottrarre tempo alla propria mansione lavorativa, hanno con me condiviso un passo così delicato e importante come la creazione di un nuovo marchio

aziendale che accompagnerà in tutti i prossimi passi futuri lo sviluppo del Gruppo Perpulire.”

[www.perpulire.it]

20 marzo 2017: nuova Cleprin, nuova sede

Dopo tutto quello che è successo, avere la forza di crederci ancora e andare avanti è già di per sé incredibile. Riuscire anche a scherzarci sopra ha davvero dello straordinario. Eppure è quello che fa l'amministratore di Cleprin **Antonio Picascia**, quando, ricordando l'incendio doloso che nell'estate del 2015 rase al suolo l'azienda provocando danni per 2 milioni e mezzo di euro, dice sorridendo: "Hanno voluto bruciarci? Ebbene, noi ardiamo di passione. Sono proprio cose come questa che ci danno l'impulso a costruire ancora di più, crescere e crederci più di prima."

La nuova location

Detto fatto, l'azienda casertana riapre i battenti in uno splendido "headquarter" sulla via Appia, km 177,700, in territorio di Carinola, a una quindicina di chilometri dalla sede di prima e ad altrettanti dall'uscita autostradale di Capua. Una location ancora più strategica, vicina agli snodi principali del traffico e facilmente raggiungibile, che è stata inaugurata il 20 marzo davanti ai 35 dipendenti, ai collaboratori, a molti fornitori e clienti af-

fezionati e ai tantissimi amici, ed è già diventata un simbolo dell'imprenditoria pulita che non si arrende.

Lo spin-off Fogo e gli altri progetti

Cleprin, in questi mesi, non è stata a guardare, ma oltre a proseguire con la normale attività ha rafforzato i suoi legami con i partner storici e con gli istituti di ricerca, tra cui l'Università di Salerno, una delle più antiche e prestigiose d'Italia, con cui è partito un progetto importante. E' sempre Picascia a spiegare i motivi della scelta della sede: "Il sito, di circa 25mila metri quadrati, è l'ideale per riunire tutte le nostre attività in un'unica sede. L'area industriale ha due livelli: il locale centrale ospita gli impianti di produzione, e un'altra struttura è dedicata alla produzione di accessori. Infatti insieme a un nostro nuovo socio abbiamo dato vita allo spin-off Fogo, per la produzione della linea Fast di panni in microfibra e altri accessori. In questo modo completiamo l'offerta inserendo, oltre alla detergenza, anche gli accessori, con macchinari in loco per la produzione di microfibra, panni, spugne, mop, ecc."

Quattro unità, dalla produzione alla logistica

Ma non è finita, perché al piano di sotto è alloggiata l'officina per la produzione di Presidi Medici e prodotti per piscine, altro storico settore di Cleprin. "Insomma, abbiamo pensato di riunire tutto sotto un unico "tetto", con quattro unità: detergenza, panni-accessori, Pmc e prodotti per piscina, e infine, ma non certo meno importante, la logistica, che serve tutte le altre unità produttive, con lo scopo di snellire e velocizzare le operazioni anche da quel punto di vista."

Molti gli accorgimenti ambientali

E non si tratta delle uniche novità, perché Cleprin, che da sempre è nota per l'impegno a



favore dell'eco compatibilità, è coinvolta anche in un programma di "dematerializzazione" che la sta portando a diventare una "no paper company". "Stiamo cercando, ovunque possibile, di eliminare i giri di carta e diventare un'azienda "paper free"; inoltre la nuova sede è ricca di accorgimenti dal "pollice verde": dall'impianto di fitodepurazione all'imminente rivestimento del tetto con pannelli fotovoltaici. A proposito delle collaborazioni universitarie, abbiamo ampliato gli orizzonti della nostra partnership con l'ateneo di Salerno non solo per la chimica (una collaborazione ormai storica), ma anche sul versante della medicina igienistica, proprio in vista della validazione del sistema Fast."

Senza dimenticare la formazione

Poi viene la formazione. Anzi, prima di tutto, visto che la nuova stagione 2017 dei corsi, che ha già un calendario completo dalla A alla Z, partirà il 7 di aprile. "L'idea è quella di proporre un nuovo approccio al mercato, come ci stiamo impegnando a proporci diversamente ai clienti. I corsi si rivolgono a tutta la nostra filiera: ai dealer, certo. Ma anche ai loro agenti, ai clienti e agli utilizzatori finali". Nemmeno il tempo di respirare e si vola tutti a Verona, per partecipare da protagonisti all'attesa 23esima edizione di Pulire (stand B3/3, padiglione 6): "Vogliamo esserci e dare un segno tangibile della nostra presenza sul mercato. E Pulire è un appuntamento immancabile."

[www.cleprin.it]



C.A-L. Italia svela tre assi del... "poker Pulire!"

In C.A-L. Italia la strada dell'innovazione non si ferma mai, e per Pulire 2017 è in arrivo un poker di importanti novità: "Al momento però vorrei svelarne solo tre", spiega **Renato Taverna**, numero uno dell'azienda di Cornaredo, alle porte di Milano, fondata nel 1998.

Twister, un pulito perfetto... con la forza dell'acqua

Iniziamo da Twister, un nome già molto noto agli addetti ai lavori: "E' stato un incontro folgorante, che risale allo scorso Pulire. Lì mi si è presentato un loro responsabile: qualche mese più tardi ci siamo incontrati qui da noi, e l'ho portato a fare il giro dei nostri principali clienti."

La collaborazione è nata subito sotto i migliori auspici: "Il successo è stato immediato ed ora lo stiamo proponendo a tutti i nostri clienti che hanno problemi con i detergenti, anche con quelli che noi stessi gli forniamo, e lo stiamo montando anche nelle macchine della nostra flotta a noleggio."

Un sistema completo, e in arrivo c'è "Twister Pink"

Il sistema Twister non ha bisogno di presentazioni: si tratta di un esclusivo e brevettato metodo per pulire e mantenere le pavimentazioni, utilizzando dei dischi flessibili di lavaggio impregnati con miliardi di microscopici diamanti. Pulisce senza bisogno di detergente, perché ogni disco Twister è impregnato con differenti microscopiche granulometrie di diamante, ido-

neo per qualsiasi applicazione di: levigatura, deceratura, lavaggio di fondo, manutenzione e lucidatura. A seconda del colore, ogni disco svolge una funzione diversa: si va dalla pulizia quotidiana al restauro di pavimenti in marmo e/o pietre, alla deceratura. "Come ultimo effetto, i dischi Twister lucidano le pavimentazioni, chiudendone le porosità e mantenendo

quotidianamente la naturale brillantezza nel tempo invariata." E per Pulire 2017 c'è in arrivo il colore "Pink", per risultati ancora più strabilianti. "E per chi non fosse convinto, c'è un tutorial che calcola in tempo reale il risparmio rispetto ai metodi tradizionali: al peggio, siamo

intorno al 35%. Sempre più imprese lo stanno scegliendo per ragioni di portafoglio, ma per noi è stato l'inizio di una rivoluzione nel modo di pensare il nostro lavoro."

Hydrobay, la seconda novità per essere tranquilli con le acque reflue

Una rivoluzione quella di Twister che, ben presto, ha toccato altri aspetti della filosofia C.A-L. Italia. Il problema delle acque reflue, per esempio: "Vorrei vedere chi applica fino in fondo la legge 152/06, "T.U. Ambiente", sullo scarico delle acque reflue: sono pochissimi ad essere a norma", dice Taverna. "Proprio pensando a loro abbiamo ideato il sistema Hydrobay, con un occhio di riguardo per le molteplici necessità di lavaggio nel mondo dell'industria, nei servizi alle comunità e nel tempo libero. Il sistema è costituito da baie o pavimentazioni modulari e da sistemi di decantazione e biodegradazione. L'acqua opportunamente trattata può essere riutilizzata infinitamente, senza necessità di immissione in rete o smaltimento. I vantaggi? Nessuna opera muraria, risparmio economico nell'investimento, azzeramento dei costi



di smaltimento. Il modulo base ha dimensioni 3000x1500 mm ed è espandibile fino ad arrivare a dimensioni di 6000x9000 mm. Ogni piattaforma Hydrobay è dotata di paratie di contenimento e protezione dell'ambiente circostante. Con Hydrobay non è mai stato così facile rispettare le regole e l'ambiente"

Spraywash... le pastiglie che puliscono dappertutto

Ultimo ma non meno importante è Spraywash, un sistema a schiuma davvero smart per pulire docce, spogliatoi, piscine, palestre, camping, cucine industriali, canili, scuderie, industrie, container merci e moltissimi altri ambienti, risparmiando fino al 50% del tempo e con la sola pressione di rete. Cuore del sistema è la speciale pistola ergonomica a spruzzo, che pesa meno di 1 kg ed è piacevole e facile da usare anche tutti i giorni. Alla pistola si avvitano gli speciali contenitori Tab con codice colore: ad ogni colore corrisponde un diverso pH, per affrontare differenti necessità di pulizia. Dentro i contenitori alloggiavano le Tab, apposite pastiglie ideate e studiate specificamente per il sistema, testate, certificate UNI EN 13697 e disponibili con e senza profumazione." E siamo a tre... ma quale sarà la quarta novità? "Per quella ci saluta Taverna- l'appuntamento è fra poco, a Pulire 2017!"

Padiglione 2 - Stand B9/1

[www.calitalia.com]



Rubino Chem, la rivoluzione è HiMiX

La nuova tecnologia dei formulati concentrati con sistema intelligente HiMiX, messa a punto da Rubino Chem, fornisce prodotti per una vasta gamma di settori, tra cui le imprese dei servizi e della pulizia professionale. HiMiX è una linea completa di prodotti superconcentrati che soddisfano i requisiti normativi internazionali e rispondono alle rigorose esigenze dei clienti. Le ridotte quantità di risorse impiegate nella produzione degli imballaggi e la diminuzione delle risorse necessarie per la sua distribuzione (con una diminuzione dell'80% nella produzione di CO₂), rendono HiMiX un prodotto ecocompatibile e green. Grazie alla riduzione delle dimensioni dell'involucro è possibile il raggiungimento di elevate densità di immagazzinamento nei punti di raccolta per la distribuzione. Il continuo studio per ottenere formulazioni più corrette dal punto di vista dell'equilibrio ambientale e del rispetto della persona, ha permesso oggi ai detergenti Rubino di essere efficaci pur non contenendo materie prime aggressive sulle superfici.

HiMiX Essenza

È un formulato multifunzione altamente concentrato con pH neutro ideato per profumare, desodorizzare, detergere e spolverare. La formula equilibrata e le speciali materie prime contenute, conferiscono a HiMiX Essenza una lunga persistenza negli ambienti dove si utilizza. Grazie alla sua alta concentrazione, lascia nell'ambiente un inebriante profumo che elimina tutti gli odori sgradevoli presenti. Speciale per la pulizia quotidiana di qualsiasi superficie, rende le superfici pulite, splendide senza lasciare aloni, con barriera an-



ti-traccia e anti-polvere per una pulizia impeccabile. HiMiX assicura una completa igienizzazione e pulizia, eliminando le cause di formazione dello sporco e dei cattivi odori. Il prodotto è estremamente conveniente garantendo un reale risparmio ed eliminando la necessità di altri prodotti di pulizia. Offre un sistema "all in one" per una facile manutenzione delle superfici.

Flessibile

Il formato Compound iperconcentrato offre l'ottimizzazione nell'utilizzo: con la semplice aggiunta d'acqua il prodotto è in grado di rispondere alle singole esigenze di igienizzazione in qualunque ambiente. Pronto all'uso e senza risciacquo è la soluzione ideale per combattere ogni tipo di sporco, alleato perfetto per i professionisti del pulito. È un sistema semplice, innovativo, tecnologico ed efficace.

Heliodor, l'ultima fragranza Rubino Chem

Ma non è l'ultima novità: dai laboratori Rubino Chem nasce infatti anche HiMiX Essenza Heliodor, un formulato multifunzione a base di oli essenziali di Eucalipto altamente concentrato con pH neutro ideato per profu-

mare, desodorizzare, detergere e spolverare. Ciascun olio essenziale ha caratteristiche e qualità peculiari, specificamente l'olio essenziale di eucalipto è un germicida naturale, utilissimo per chi si sta chiedendo come eliminare gli acari della polvere, inoltre il suo profumo fresco nasconde proprietà antibatteriche che lo rendono perfetto per deodorare gli ambienti e migliorare la qualità dell'aria. Questo olio essenziale è efficace contro le spore della muffa, utile per igienizzare le piastrelle del bagno e per la pulizia dei pavimenti uccidendo spore e germi. Indicato per lucidare superfici in legno e pavimenti, dona un fresco profumo di natura. Uno studio realizzato sugli oli essenziali dalla rivista Molecole spiega come queste essenze vegetali siano ampiamente accettate per le loro qualità antimicrobiche, distruggendo i microbi come batteri e virus.

[www.rubinochem.it]



Le proposte TMB per la pulizia della moquette



La pulizia delle superfici in moquette richiede generalmente la combinazione di due attività: una giornaliera, con la quale si aspira lo sporco leggero e secco ed una meno frequente ma più profonda, che prevede il lavaggio periodico, per garantire l'igiene della superficie e risolvere situazioni di sporco più difficile, macchie e residui aderenti depositati tra le setole.

Per la pulizia frequente TMB propone una vasta gamma di aspirapolvere, adatti ad applicazioni continuative e dotati di numerosi accessori utili per soddisfare diverse esigenze. Tra questi, gli aspirapolvere Piccolo Prime e Dryver 15RE, entrambi certificati in classe A, sono estremamente pratici e maneggevoli, ideali per qualsiasi ambiente. Le grandi ruote posteriori fisse e le due pivottanti anteriori garantiscono stabilità durante il lavoro, mentre il cavo di 10 metri assicura la massima liber-

tà di movimento anche lungo corridoi o ampie stanze. Tra gli accessori optional disponibili, con i filtri HEPA si ottiene un'eccellente filtrazione delle polveri e la restituzione di aria perfettamente pulita nell'ambiente. Piccolo Prime ha una capacità di 13 litri, è dotato di un comodo avvolgicavo e di un sistema per la sostituzione rapida del cavo. Il Dryver 15RE, da 15 litri, grazie alla funzione Energy Saver può diminuire la potenza quando necessario, abbassando di conseguenza anche il rumore, per essere utilizzato anche in ambienti e orari sensibili.

Per arrivare ad aspirare più in profondità il battitappeto BAT15 risulta molto efficace. È un modello a 2 motori e 38 cm di larghezza di lavoro, che permette di lavorare in spazi piccoli e medi con il massimo delle prestazioni. La spazzola può essere regolata in altezza, tramite un pratico selettore, in funzione della superficie. Le setole rotanti "a cuspidi" combinate alla forza aspirante migliorano l'efficienza nella raccolta dello sporco, in quanto muovendo le fibre permettono di arrivare più in profondità. BAT15 è caratterizzato da un sistema di filtrazione a 5 stadi: 2 nel sacchetto, 1 sul motore e 2 supplementari. Inoltre, la possibilità di utilizzare filtri HEPA assicura elevate prestazioni nella filtrazione delle polveri in entrata e in uscita.

Periodicamente è opportuno intervenire con una monospazzola, che promette una pulizia più profonda della moquette. La monospazzola orbitale TOR43 garantisce risultati sorprendenti con minor fatica rispetto ai modelli tradizionali. Il movimento orbitale infatti offre la massima resa e migliora la maneggevolezza, rendendola di fatto facilmente utilizzabile da qualsiasi operatore senza alcuna formazione. La versione più leggera di TOR43 è la più indicata per la pulizia di moquette e tappeti, sia con i metodi tradizionali sia con l'acqua ionizzata. Per questa applicazione è disponibile a richiesta un Kit Spray per la nebulizzazione dell'acqua o della soluzione pulente che può essere installato all'occorrenza. Il dosaggio risulta quindi più semplice e controllato, si evitano sprechi di prodotto e ritardi nell'asciugatura. TOR43 è dotata di accessori specifici quali dischi in microfibra ed in cotone, lavabili e riutilizzabili.

[www.tmbvacuum.com]

4CleanPro: non solo Mira!

“Non c’è solo la Mira!”, scherza un **Patrick Vangestel** “travolto” dal successo dell’ultima nata in casa 4CleanPro. Numeri che vanno ben al di là delle più rosee aspettative per la lavasciuga compatta e smart “senza compromessi” che, nel giro di un anno, ha saputo triplicare da sola il fatturato dell’azienda di Campi Bisenzio (Fi), fondata nel 2010 e già ben affermata nel panorama dei costruttori di macchine per il pulito professionale.

“Ma facciamo anche altro!”

“Me la stanno chiedendo tutti, quasi si dimenticano che facciamo anche altre macchine, altrettanto belle, performanti e di qualità. La Mira

samente con nomi di donna: una scelta voluta un po’ dalla scaramanzia (i nomi femminili, dicono da 4CleanPro, portano fortuna), un po’ -ci piace pensare- come omaggio ai due volti del “gentil sesso”: delicatezza, amore per la cura e attenzione al dettaglio ma anche, quando serve, forza e perseveranza incrollabili.

Un’amica contro lo sporco

“La prima nata -ricorda Vangestel- è stata Amica, una lavasciuga di fascia alta, costruita con i migliori materiali e di alta ingegnerizzazione. Fra le caratteristiche: partenza e arresto automatico delle spazzole, controllo del flusso dell’acqua, riempimento automatico e sistema di do-

saggio e miscelazione acqua/detersivo integrato e proporzionale alla velocità di avanzamento per un risparmio notevole e basso impatto ecologico per l’ambiente, sistema di trazione con motore differenziale diretto, motore aspirazione silenzioso. Amica ha discesa e salita del gruppo spazzola automatico, motoridutto-

ri diretti senza cinghia e senza manutenzione, e serbatoio e filtro aspirazione completamente accessibili. La resa? Dai 2000 ai 3300 mq orari.

Gaia, compatta e robustissima

Poi è arrivata Gaia, più piccola, con rendimenti da 1500 a 1650 mq/ora: “Compatta e robustissima, grazie al suo telaio in acciaio di grosso spessore e alle ruote di 250 mm, che permettono l’uso della macchina su tutti i tipi di superfici. La semplicità al servizio dell’utente con tutti i principali componenti accessibili per una facile manutenzione. Gli ottimi materiali garantiscono una lunga durata nel tempo. La scelta dei componenti di qualità impegnati per costruire le nostre macchine è una prerogativa irrinunciabile per i nostri clienti.”



Leila: per chi fa le cose in grande!

Ma per chi vuol fare le cose... in grande c’è Leila, uomo a bordo con rendimento da 3300 a 4250 mq/ora, con telaio in acciaio e disponibile in due larghezze di lavoro, 66 cm e 85 cm. Il sistema di trazione è anche in questo caso con motore differenziale diretto e motore aspirazione silenzioso. La manutenzione è facile ed intuitiva, e la macchina, potente e agile, dispone di grandi serbatoi per ridurre i tempi morti di riempimenti. Completa il tutto lo squeegee in acciaio inox con lame in lynatex di 4mm di spessore. “Denominatore comune di queste macchine, costruite per durare, la grande affidabilità: sono realizzate con componenti e materie prime di alta qualità, a partire dalla carpenteria, interamente in acciaio inox.”

Verso Verona, con entusiasmo e fiducia

Pulire 2017, certamente, sarà un banco di prova e una vetrina importante per 4CleanPro, che a Verona si presenta in uno stand di 64 metri quadrati in collaborazione con Novaltec: “L’azienda veneta è distributore delle nostre macchine, e vista la solida partnership e il rapporto di reciproca stima e fiducia che ci lega, abbiamo deciso di realizzare uno spazio espositivo in coabitazione: al centro dello stand ci sarà una torre con i nostri prodotti ben in evidenza: le loro soluzioni per l’aspirazione e le nostre macchine, con la gamma al gran completo.”

www.4cleanpro.com



ha proprio conquistato il mercato, perché viene incontro alle esigenze di una platea amplissima di clienti: dal piccolo esercizio commerciale al ristorante, dal bar alla palestra, dovunque insomma ci sia bisogno di un’igiene sicura senza eccessivi investimenti economici.” D’altra parte è da diverso tempo che il mercato è orientato verso le “supercompatte”, very small e user friendly che sostituiscono il classico “mocio”. “E’ anche una questione igienica” aggiunge Vangestel. “Poter contare anche sull’aspirazione fa sì che non si ripassi in giro il velo di bagnato sporco che rischia di restare coi sistemi tradizionali. E poi è utilizzabile in moltissime applicazioni e la qualità è assicurata.” Questo vale anche per le altre tre macchine che l’azienda ha prodotto in questi anni, tutte rigoro-



Sistema di tracciatura basato sull'utilizzo della tecnologia iBeacon.
Vieni a scoprire a Pulire 2017 il nuovo CollegaMe!



www.collega.me

www.falpi.com



Tecnologia per ridurre i costi: Fimap presenta la nuova MMg Plus

18
GSA
MARZO
2017



In ambiente sanitario l'esigenza non è solo quella di avere superfici dall'aspetto pulito e ordinato ma è soprattutto di rendere gli ambienti igienicamente sicuri. Lo sporco da affrontare non è particolarmente difficile, ma il tipo di pulizia richiesta è una manutenzione frequente allo scopo di salvaguardare la salute dei pazienti.

I vantaggi di MMg

Edifici come ospedali, case di riposo e cliniche sono generalmente suddivisi in zone adibite al pubblico e zone dedicate solo ai degenti.

Nelle aree destinate all'ingresso, all'accoglienza e agli uffici amministrativi, lo sporco è visibile e causato dall'alto traffico di persone provenienti dall'esterno. Nelle aree di degenza lo sporco visibile è inferiore ma vie-

ne richiesto un livello di igiene più elevato. Trovare differenti esigenze nello stesso edificio richiede macchine versatili capaci di rispondere in modo adeguato. La lavasciuga pavimenti MMg è dotata di numerose soluzioni che permettono di realizzare interventi secondo le diverse necessità. Un metodo è quello di servirsi del sistema di dosaggio FSS, che consente di regolare la portata di acqua e

detergente secondo le reali condizioni, senza sprecare e senza esagerare. Oppure, è possibile essere ancora più accurati con l'innovativo sistema d'uso **iD – intelligent Drive**, integrato su MMg Plus, con cui è addirittura possibile memorizzare delle configurazioni associandole alle "zone" da pulire. Il responsabile della pulizia può stabilire per la "zona di ingresso" parametri di lavaggio differen-





ti rispetto alla “zona degenza”. All’inizio del turno basterà selezionare sul touchscreen la zona e tutti i parametri saranno già programmati. L’iD è un sistema tecnologico che, tramite un display touch a colori, permette di interagire con la stessa intuitività con cui si usa uno smartphone. Al suo interno sono memorizzati anche **video tutorial** che l’operatore può guardare direttamente sul display: in questo modo non avrà mai dubbi sul corretto impiego, né sulla manutenzione.

Tali personalizzazioni, da un lato, semplificano ulteriormente il lavoro dell’operatore, dall’altro, tutelano il proprietario della macchina, che può così avere la certezza che il suo investimento venga utilizzato sempre nel modo corretto, e che ad ogni intervento venga raggiunto l’obiettivo desiderato. Ne consegue una significativa riduzione dei costi di gestione, grazie proprio alla possibilità di poter controllare l’uso ed i consumi. Sapere se la macchina è disponibile e operativa, se è in uso e dove, aiuta ad ottimizzare i programmi di pulizia, rendendoli più efficienti. Questo è lo scopo del sistema FFM – Fimap Fleet Management che consente di visualizzare su un portale web, in qualsiasi momento, tutte le informazioni più significative. Lavorare sulla manutenzione preventiva e verificare direttamente le condizioni d’uso, evita spiacevoli imprevisti o spese inaspettate, riducendo i costi di gestione.

Prestazioni e comfort, i fondamentali della sicurezza.

La capacità di asciugatura è un fattore determinante, per evitare pericolosi episodi di scivolamento. Il potente motore di aspirazione a 3 stadi di MMg Plus assicura un pavimento subito asciutto e calpestabile con un solo passaggio. La silenziosità è altrettanto essenziale, per tutelare la salute dei pazienti. Su MMg sono le funzioni **FNC** ed **Eco Mode** a garantire operazioni di pulizia silenziose e quindi adatte anche ad ambienti sensibili.

Il tema della sicurezza va considerato sotto diversi aspetti: sono importanti sia le prestazioni della macchina che il fatto di mettere l’operatore a proprio agio, per permettergli di lavorare con la massima concentrazione. Più lo

strumento è semplice e comodo da usare più l’utilizzatore ne ha il controllo. Durante l’intervento si può godere di una completa visibilità sia dell’area di lavoro che dello spazio attorno, che favorisce anche manovre e spostamenti. Ne consegue un aumento del comfort dell’operatore e quindi della produttività.

L’iD fornisce un ulteriore livello di sicurezza, grazie al **sistema anticollisione**, che avvisa acusticamente quando ci si avvicina ad un ostacolo in retromarcia e alla **telecamera posteriore**, che permette di controllare l’area senza voltarsi. La telecamera è attivabile in qualsiasi momento, con un comodo comando al volante, e si può utilizzare anche per avere una visuale immediata delle prestazioni di pulizia, senza necessità distogliere lo sguardo dal senso di marcia.

È importante che la macchina in funzione ed in movimento venga subito individuata, per questo è dotata di **fari a LED** anteriori e posteriori e di lampeggiante.

La vera innovazione di MMg non sta solo nel fatto di essere più tecnologica di altre, risiede piuttosto nell’introduzione di concetti di progettazione completamente nuovi. MMg è dotata di strumenti che elevano la professionalità degli interventi di pulizia, rendendoli più accurati. Riduce al minimo le possibilità di errore, di spreco e di spese straordinarie. Aumenta il controllo sull’operazione, sui consumi e sulle prestazioni. Il risultato è la certezza di eseguire interventi sempre efficaci, riducendo il costo del metro quadro pulito.

Per ulteriori informazioni www.fimap.com
Ufficio Marketing & Comunicazione Fimap





dischitwister.it



SPRAYWASH

SANITATION MADE EASY



A Clean Company in a Cleaner World

HYDROBAY

Stazioni di lavaggio

hydrobay.it



Padiglione 2
Stand B9/1



TERZA PAGINA

BEST PRACTICE **23**
LETTURE
STORIE DI SUCCESSO
PULIRE 2017

GESTIONE

PARTECIPAZIONE APPALTI PUBBLICI **38**
LIBERTÀ DI IMPRESA

SCENARI

ECO CONVEGNO **44**
EVENTO FORMATIVO
FIERA H3I
CERTIFICAZIONI AMBIENTALI

TECNOLOGIE

ROBOTICA NEL CLEANING **58**
VESPA VELUTINA

Una Nuova Igiene

Didewo®

a portata di mano.

SCOPRI COME UTILIZZARE DIDEWO®

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

così il frecciarossa... *investe sul "verde"*

di Simone Finotti

Il caso virtuoso di Trenitalia, che ormai da anni adotta una politica di grande attenzione alle pulizie e all'ambiente. Lo raccontano a GSA i responsabili della Sostenibilità, Luigi Contestabile, e degli Acquisti e Monitoraggio pulizie, Maurizio Genovese.

“La puntualità, certo. Ma subito dopo, fra i criteri con cui i viaggiatori giudicano il nostro servizio, viene la pulizia. E quasi sempre, nelle lamentele degli utenti, le due cose vanno di pari passo: “Treno in ritardo, e pure sporco”, capita spesso di sentire.”

Massima attenzione all'ambiente e all'igiene

Chi parla è **Maurizio Genovese**, Responsabile Acquisti e Monitoraggio Pulizie di Trenitalia. È lui che si occupa di acquistare i servizi di pulizia dei vagoni ferroviari che fan su e giù per lo Stivale, oltre che degli impianti industriali e delle officine per la manutenzione del materiale rotabile, e monitorare l'andamento dei relativi contratti di appalto attraverso una struttura dedicata per conto di Trenitalia SpA. Insomma, il grosso delle pulizie ferroviarie in Italia. Nessuno meglio di lui, e di **Luigi Contestabile**, che in Trenitalia è Responsabile della Sostenibilità, è in grado di spiegarci e raccontarci nel dettaglio il grandissimo impegno con cui l'azienda, ormai da diversi anni a questa parte, sta affrontando i fronti della pulizia, della sostenibilità e della riduzione dell'impatto ambientale. Insomma, massima attenzione all'ambiente non solo nel servi-



zio di trasporto, ma anche in tutte le “facilities”, vale a dire i servizi collaterali che possono rivelarsi impattanti.

Pulizia sì, ma sostenibile

Tutto, si può dire, parte dall'inizio, e cioè oltre un secolo e mezzo fa, quando il treno vide la luce. “Dal punto di vista ambientale, il treno nasce già di per sé con un bel vantaggio competitivo in termini di efficienza energetica rispetto agli altri mezzi”, spiega **Contestabile**. “In effetti una ruota di ferro che gira su una rotaia di ferro, oggi per di più alimentata elettricamente, non ha praticamente rivali fra gli altri sistemi di trasporto. E' naturale che noi abbiamo cercato di cogliere questo vantaggio, e da almeno 20 anni a questa parte questa è per noi un'importante leva di competitività nei confronti di un'utenza che si dimostra sempre più preparata e sensibile alle tematiche ambientali. Sull'ambiente il treno produce mediamente 1/3 delle emissioni di CO₂ delle auto, e 1/5 dell'aereo, e il trend è quello di ottenere performance ancora migliori. Non a caso sui nostri biglietti inseriamo i dati sull'impatto ambientale del viaggio e sul nostro sito, alla sezione dedicata

Trenitalia e l'ambiente, è presente la piattaforma Ecopassenger, che dettaglia i dati su CO₂, consumo energetico, particolato sospeso, ossidi di azoto e idrocarburi non metanici mettendoli a confronto con quelli degli altri sistemi di trasporto. Basta un clic e si ottengono tutte le informazioni al riguardo.”

Nuovi treni ad alta efficienza energetica

“Non solo: abbiamo appena chiuso una gara da circa 4 miliardi di euro, una delle più importanti di sempre, per una fornitura di treni regionali che a prestazioni analoghe, e in alcuni casi addirittura superiori, assicurano un consumo energetico del 30% inferiore. Senza contare le alleanze con altri player della mobilità come Enjoy, EcoRent e BikeMi (per restare a Milano) che permettono di spostarsi in maniera sostenibile anche al di là del percorso su rotaia, fino all'ultimo chilometro. Poi c'è tutto il lavoro nel backstage, cioè dietro le quinte, che spesso non salta agli occhi dell'opinione pubblica: ad esempio stiamo per installare tre grandi impianti fotovoltaici da oltre 4 megawatt nelle nostre officine, abbiamo cambiato molti dei nostri vec-



chi sistemi di riscaldamento con moderne tecnologie a irraggiamento e stiamo riconvertendo a LED l'illuminazione degli impianti industriali, abbattuto le emissioni non solo nel trasporto, ma anche nelle officine. Sempre dal nostro sito è possibile scaricare un documento di 200 pagine su tutto quello che facciamo in chiave ambientale: ogni anno pubblichiamo il Rapporto di Sostenibilità, che insieme al bilancio è uno dei documenti più articolati che il Gruppo FS produce. E anche le aziende che vogliono lavorare con noi devono offrire adeguate garanzie ambientali, e quelli che prima erano soltanto requisiti premianti, ora stanno sempre più diventando in-

dispensabili per collaborare con noi. In questa politica generale, il settore delle pulizie è centrale: i treni da pulire sono moltissimi e ci rendiamo conto che l'impatto di un'operazione come questa deve essere costantemente monitorato", conclude Contestabile.

Un grande investimento sul verde

Chi pensa a farlo è **Maurizio Genovese**, che ripercorre i punti forti del commitment di Trenitalia nel campo delle pulizie. "Innanzitutto occorre dire che Trenitalia è un'impresa pubblica dei Settori Speciali e in quanto tale è tenuta ad applicare la disciplina prevista nel Codice degli Appalti

(DLgs.50/2016). Da oltre 10 anni nelle nostre gare di pulizia ci atteniamo al criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa (che premia il corretto mix tra qualità tecnica [65%] e convenienza economica [35%]), e all'attualità adottiamo il metodo di valutazione con il confronto a coppie in linea con quanto suggerito dalle linee guida ANAC. Già dal 2011 bandiamo gare a procedura aperta di rilevanza comunitaria per i servizi di pulizia, e già allora inserimmo fra i fattori premianti gli elementi ambientali. In linea con le previsioni del nuovo Codice dei Contratti, Trenitalia, anticipando anche l'obbligo previsto, è solita suddividere le gare pulizie in Lotti. Inoltre facciamo attenzione alle dimensioni dei lotti, in modo da garantire l'apertura alla partecipazione delle Pmi."

Pionieri nella sensibilità ambientale

"Sull'ambiente, poi, siamo molto attenti già da ben prima che entrassero in vigore le norme stringenti che ben conosciamo ora. Dal 2012, con l'uscita dei Cam (Criteri Ambientali Minimi) per i servizi di pulizia, abbiamo iniziato a inserire requisiti premianti come certificazioni ambientali, Ecolabel, ecc., che poi sono via via diventati obbligatori (emblematico il caso della Iso 14001, obbligatoria in Trenitalia già dal 2013, e della certificazione sociale Ohsas 18001). Fra l'altro già prima dei Cam avevamo bandito una gara per l'alta velocità con criteri ambientali premianti. Oggi aderiamo totalmente alle direttive Cam-Pan Gpp (Piano d'Azione Nazionale per il Green Public Procurement), e nelle ultime gare bandite abbiamo premiato imprese che proponevano più del 50% di prodotti Ecolabel. Non solo: premiamo anche le iniziative di formazione del personale, e tutti gli aspetti che riguardano la gestione dell'appalto nel suo complesso: minor consumo di sostanze chimiche, minimizzazione dei consumi di energia e acqua,



filtri con capacità di trattenere PM10 e riduzione nella produzione di rifiuti, ecc. Per dare qualche numero, posso dire che i parametri ambientali rappresentano il 30% circa del punteggio disponibile per l'offerta tecnica, che nel suo complesso, come detto, rappresenta di norma il 65% del punteggio di gara (il 35% è l'offerta economica). Siamo sensibili anche al tema dei rifiuti, già nei capitolati e nei progetti di gara.

Una struttura per il controllo

Tutto questo avrebbe poco riscontro senza attenti controlli. "Certo, poi c'è la necessità di garantire che tutto ciò che l'impresa dichiara nel progetto di gara venga poi puntualmente applicato. Per questo Trenitalia ha implementato un sistema di gestione dei contratti di pulizie dedicato. Nel nostro caso i Direttori dell'Esecuzione del Contratto (DEC), che sono tutti quadri, cioè funzionari di alto livello inseriti nell'organizzazione delle due Divisioni Committenti "trasporto regionale" e "trasporto long haul", sono in possesso degli strumenti per poter sovrintendere all'applicazione rigorosa di quanto previsto nel contratto e in tutti i suoi allegati, ivi inclusi i criteri ambientali. Per fare questo il DEC ha a disposizione, fra le altre cose, un manuale ad hoc, una struttura di esperti a supporto della gestione del contratto e un sistema informativo attraverso il quale condurre le attività di programmazione degli interventi, controllo e contabilizzazione. Dall'altra parte, in applicazione anche di quanto previsto dal decreto CAM I l'Appaltatore è tenuto a mettere a disposizione del DEC tutte le schede tecniche e le prove di laboratorio dei prodotti utilizzati, le schede dei macchinari e delle attrezzature. Se in corso d'opera l'impresa vuole cambiare prodotto, può farlo soltanto con prodotti equivalenti o superiori e previo benestare di Trenitalia. Tra gli investimenti importanti che abbiamo fatto di recente c'è anche quello di una nuova

release della piattaforma informativa a supporto della gestione dei contratti delle pulizie sui treni, che ci permette di gestire ancor meglio eventuali variazioni di esercizio. L'uso di piattaforme come questa è coerente anche con la nostra politica ambientale, per-

ché in linea con la dematerializzazione e con un approccio "paperless". Insomma, da quando, nel 2009, abbiamo cambiato marcia, i risultati si vedono e sono anche apprezzati, come mostrano le ricerche di customer satisfaction."



in Europa:



Concepriamo, produciamo e distribuiamo una gamma completa di prodotti monouso per l'igiene professionale delle mani e degli ambienti. Sempre nel rispetto della nostra filosofia **Eco Attitude®**.

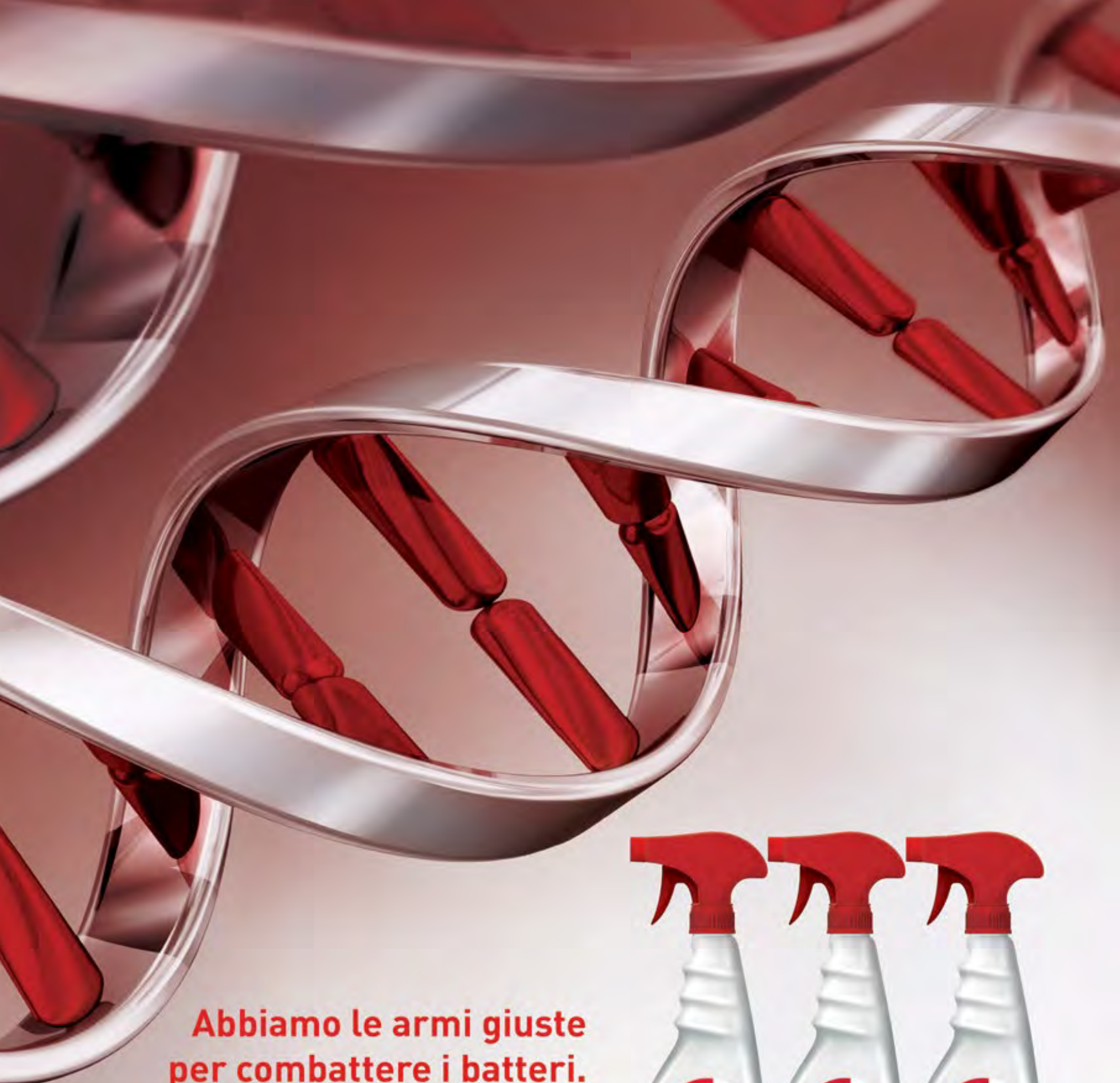


L'igiene è nel nostro DNA.

Da 40 anni Detergenti e Disinfettanti (PMC)
innovativi ed efficaci per la pulizia professionale.

icefor
l'igiene per natura





**Abbiamo le armi giuste
per combattere i batteri.**

Presidi Medico Chirurgici per uso professionale.

icefor
l'igiene per natura



una carezza in un... vetro

28
GSA
MARZO
2017

La deliziosa “pièce” narrativa di Sergio Claudio Perroni “Il principio della carezza” racconta l’innamoramento ad alta quota fra una scrittrice e un lavavetri. E’ l’omaggio che Afdamp, in collaborazione con La nave di Teseo, il progetto editoriale di Elisabetta Sgarbi, ha fatto ai propri associati. Toni D’Andrea ci racconta com’è andata, a partire dall’incontro, quasi fortuito, durante l’ultimo Forum Pulire. Davvero prezioso l’impegno dell’Associazione per la valorizzazione dell’intero settore.

Un palazzo cittadino in piena estate. Una scrittrice sola nel suo appartamento, in cerca di un’ispirazione che tarda a venire. Ma soprattutto una donna in pausa dalla vita. Fuori un caldo torrido: i semafori regolano un traffico che non c’è, le strade di solito intasate sono deserte e gli aerei che decollano si portano via gli ultimi ritardatari delle vacanze. Tutto sembra fermo, immobile, immutabile. Ma il brivido è lì dietro l’angolo. Anzi, dietro la finestra. Ha il viso dolce di un Angelo sospeso su una vecchia gondola per lavavetri. Ed è un brivido d’amore.

Quando nasce un amore...

Si legge d’un fiato, leggera e fresca come un filo di brezza nella calura d’agosto, profonda come gli occhi degli innamorati, la deliziosa pièce che **Sergio Claudio Perroni** affida alle 100 pagine de “Il principio della carezza”, da poco uscita per La Nave di Teseo. E’ un racconto lungo, ma i cultori del canone lo direbbero perfetto

di Giuseppe Fusto

per la messa in scena teatrale, dato che rispetta perfino le tre unità aristoteliche della tradizione. Tempo, una manciata di giorni estivi. Spazio, le finestre e il terrazzo di un condominio in città. Azione: un incontro inaspettato, lo sbocciare di un nuovo amore oltre le macerie del passato, narrato attraverso immagini, gesti e pensieri. Anche i personaggi sono ridotti all’osso. Al netto dei ricordi, e dei rigurgiti malinconici di un passato che fatica ad andarsene, in scena si vedono solo i due protagonisti, tanto diversi da scoprirsi uguali: lei benestante, colta, malinconica. Raffinata e sofisticata fino al punto di storcere il naso per un vino col tappo a vite (salvo poi trovarlo buono...); lui non ricco, semplice e poco istruito, apparentemente (ma appunto, apparentemente) radioso e spensierato. A volte grezzo, ma tanto autentico da sembrare fiabesco. Ingenuo, ma attenzione: solo nel senso etimologico di “uomo libero”, privo di padrone e di condizionamenti. Alla fine il più maturo e solido dei due, anche se “condannato” a stare sempre in aria.

La scrittrice e il lavavetri

Ninfa, la scrittrice, e il lavavetri Angelo. L’Angelo “spazzacammino”, come si definisce sul retro di una fotografia fatta scivolare nella casella di posta della donna: colui che rimuove gli ostacoli dal tuo cammino, ti spinge ad andare avanti anche quando tutto appare di una pesantezza insopportabile. Precario in un’impresa di pulizie, ex pulitore in quota in carriera ora ridotto a lavorare a tempo determinato in seguito a un infortunio, a bordo della sua gondola (un’attrezzatura obsoleta e malsicura, perché quelle belle e di ultima generazione le danno ai veri grattacielisti...) osserva Ninfa da dietro una fi-



nestra e le legge il labiale e le emozioni. E mentre va su e giù per la facciata (in realtà solo giù, perché come ci spiega, con certe gondole bisogna sempre procedere dall’alto in basso), anche il suo animo viene scandagliato nel profondo, perché “*gli occhi delle donne hanno dentro due occhi più piccoli, loro non lo sanno ma se guardi bene te ne accorgi, due occhi più piccoli che sembrano più grandi per le cose che ti dicono senza mai aprire bocca, per come ti guardano dritto nell’anima mentre gli occhi principali parlano d’altro. Occhi magici che pesano tutto quello che dici alla donna che gli sta intorno, e alla fine sono loro a lasciarti entrare, e a farti restare se ci vai d’accordo, perché ci vuole molto a farseli amici, niente a farseli nemici.*”

Il principio della carezza

Entrambi hanno alle spalle un abbandono. Tristezze, delusioni. “*Certi baci sanno già della prossima bocca, certi baci sono merce da memoria, ostaggi da ricordo, certi baci sono i libri che gli lascerai quando te ne andrai, le tue pagine lette da altre, le tue piante annaffiate da altre, la sua vita continuata da altre, certi baci sono già spoglie prima che scoppi la battaglia, certi baci, certi baci sono un modo per fare silenzio, per lasciare in silenzio, lasciarsi in silenzio*”. Ogni tanto emergono, in flashback, i taglianti tasselli di un puzzle

doloroso: un incidente, una figlia portata via, un amore spezzato. Intelligentemente, questo passato non prende mai piena forma, perché ciò di cui si parla sono in fondo le vite di tutti. Come è vero che a separarci, spesso, è solo un vetro: una tavola trasparente su cui si può scrivere, riflettere, arrabbiarsi, e che alla fine si spezza. E mentre la gondola scende, dall'ultimo piano fin giù, vicino a terra, i due salgono, salgono, fino a toccare il cielo. A volte basta un picnic in terrazza, fra i comignoli che sembrano tanti palazzi in miniatura, il parapetto che dà sul vuoto e il piccolo filo d'ombra nella calura d'agosto, per dirci davvero come siamo. Avvicinare i nostri volti, specchiarsi l'uno nell'altra e iniziare una nuova carezza. Capire che il nostro vero traguardo siamo noi stessi. *"Quand'eri piccola, guardavi le persone come se fossero cose da raggiungere. Traguardi. Tua madre: un traguardo. Tua nonna: un traguardo. Persino la portinaia, con quel suo modo così sicuro di sfilare i saliscendi e spalancare le imposte sulla strada: un traguardo. Guardavi quelle facce ed era come se misurassi la distanza da saltare per poter diventare come loro. Per lasciarti alle spalle la piccola te che eri e diventare finalmente loro. Poi, via via che smettevi di essere piccola senza mai diventare grande, hai scoperto che il vero traguardo eri tu, non loro. E hai capito che la distanza da saltare era incolmabile."*

Un'edizione speciale per Afidamp

Adesso però siamo noi ad azionare il rewind, e a tornare indietro nel tempo, anche se solo di qualche mese. Se non altro per spiegare come sia arrivato questo libro sulla nostra scrivania. Il merito è di Afidamp, anche se l'occasione è dovuta più che altro al caso. "Durante Forum Pulire – racconta **Toni D'Andrea**, AD di Afidamp Servizi – è intervenuto **Vittorio Sgarbi**, con la splendida *lectio magistralis* su Giotto che tutti ricordiamo. Quel giorno

era presente anche la sorella **Elisabetta**, anima del progetto La nave di Teseo, una casa editrice di narrativa, saggistica, poesia, italiana e straniera, attenta alla valorizzazione dei classici. Un'avventura editoriale iniziata, come è noto, nemmeno due anni fa, e in cui hanno fin da subito profondamente creduto numerosi intellettuali fra cui **Umberto Eco**."

Un incontro illuminante

C'è poi stato un seguito, ed è sempre D'Andrea a raccontarcelo: "Elisabetta Sgarbi ha chiamato pochi giorni dopo il Forum la mia collega **Sonia Fognolo** proponendo ad Afidamp di partecipare ad alcune sue iniziative editoriali. Dopo aver valutato la straordinaria opportunità finalmente un paio di mesi fa ci siamo incontrati. Fu un incontro illuminante. Fra i suoi numerosi talenti c'è quello del cinema, in particolare della documentaristica. Così le proposi l'idea di costruire un documentario sul mondo delle pulizie come laboratorio di integrazione sociale, un tema a cui Afidamp tiene moltissimo, e lì per lì, ragionando ad alta voce, pensammo a quante storie, quanti aneddoti ed episodi, e anche a quanti amori, quante passioni, quante amicizie sono nati e nascono nel nostro mondo... insomma se mi è concesso dirlo è emerso il mio spirito romantico, e quella è stata la scintilla. Lei mi ha detto di aver appena pubblicato un libro proprio su questo, "Il principio della carezza" di Perroni. Me lo ha inviato e io l'ho letto nel giro di un weekend. Così ho deciso di comprarne 200 copie e distribuirle agli associati come omaggio. Elisabetta Sgarbi ha fatto addirittura di più realizzando un'edizione personalizzata apposta per Afidamp, che è quella che adesso i nostri associati, e anche lei, state leggendo. E non finisce qui: abbiamo anche invitato Elisabetta a Pulire, nell'ambito del convegno che dedicheremo al tema delle donne e alla loro non semplice integrazione sociale e lavorativa, che spesso passa proprio attraverso il nostro settore."

C'È SEMPRE UNA ROSSA FATTA APPOSTA PER TE.



BYTE I, PER ESEMPIO! LA NUOVA LAVAPAVIMENTI SUPER COMPATTA.

Questa è la categoria più diffusa di lavapavimenti sul mercato, utilizzata sia dai professionisti della pulizia che dall'utente finale in ambienti piccoli o grandi caratterizzati dalla presenza di ostacoli (mensole, piani diversi). BYTE I è la nuova lavapavimenti uomo a terra da 30 lt che riduce i costi di pulizia e l'impatto ambientale.



www.rcm.it



motoscope & lavasciuga

qts italy, *storia di una rinascita*

di Antonio Bagnati

Storia del coraggio di Alessandro Anfossi che ha avuto la forza e la determinazione di fare una scelta impegnativa: prendere in mano le redini dell'azienda e, con il supporto dei suoi ex colleghi, rimboccarsi le maniche e riportarla sul mercato. Un successo frutto non del caso, ma di difficoltà, sacrifici, investimenti oculati e fiducia nelle idee e nel capitale umano. E' la storia di QTS Italy.

30
GSA
MARZO
2017



Qualità, Tecnologia, Servizio. Uguali QTS. Un acronimo come tanti, niente più che una sigla come se ne sentono molte sul mercato. Ma solo per chi non è del settore.

Una storia unica

Chi di cleaning professionale e dintorni se ne intende un po', sa perfettamente che la storia che stiamo per raccontare non è affatto una delle tante. Anzi, è unica, perché racconta di una rinascita che ha dell'incredibile, del magico, a tratti del surreale. Roba che se fosse capitata in altri settori, di quelli più in vista che finiscono sempre in tv o sui quotidiani,

ne staremmo parlando da almeno tre anni, per tessere le lodi di un imprenditore e di uno staff che, in un momento di difficoltà, anziché mollare tutto, hanno preferito rimboccarsi le maniche, mettersi al lavoro e prendere su di sé tutte le responsabilità dell'azienda. E ce l'hanno fatta.

I protagonisti

Ma iniziamo a fare nomi e cognomi, perché questa storia un protagonista ce l'ha, eccome. Si chiama **Alessandro Anfossi** e oggi, in qualità di titolare unico, siede dietro la scrivania di CEO nell'azienda nella quale era entrato nel 2001, e in cui fino a non molto tempo fa si occupava di Operations. Un'azienda che, diciamoci la verità, solo cinque anni fa erano in tanti a dare praticamente per spacciata.

Un'azienda fin da subito all'avanguardia

E' proprio Anfossi a raccontarci come tutto ciò è stato possibile: "La storia di QTS parte nel 1979, quando il precedente titolare, con grande lungimiranza, fonda l'azienda nell'hinterland milanese, in un momento in cui il mercato di riferimento offriva letteralmente praterie: i dispenser, tranne quelli delle grandi multinazionali, erano praticamente degli scatoloni senza appeal e identità; nel settore gli spazi erano enormi e le possibilità di investire non mancavano. L'idea, allora vincente, era quella di fare del dispenser un oggetto non solo utile, ma anche bello, innovativo, tecnologicamente all'avanguardia."



Riconosciuti dal mercato

"Subito il mercato riconobbe il marchio QTS e la qualità delle sue proposte, e in breve tempo posizionò l'azienda in fascia alta. Furono anni splendidi, ricchi di grandi soddisfazioni, con moltissimi brevetti all'attivo (ne contiamo oltre 100), innovazioni come il taglio automatico, l'Auto-Cut in cui fummo tra i pionieri, il primo dispenser elettronico di carta asciugamani, per non parlare delle soluzioni per i saponi. Nel frattempo iniziava la vocazione all'internazionalizzazione, con clienti molto importanti che fecero crescere l'azienda."

Gli anni difficili

E poi? "Poi arrivarono anni meno facili. QTS è stata sempre un'azienda attenta alla qualità e all'innovazione spinta. Quello che funzionava meno era la disponibilità verso il mercato, tanto che molte delle innovazioni proposte non venivano capite: il merca-



sua spinta innovatrice, e lo scenario era completamente diverso rispetto agli anni Ottanta e Novanta e ci stavamo perdendo. Nel frattempo ci sono stati, come tutti sappiamo, gli anni difficili della crisi e, insomma, serviva un cambio di rotta.” E qui viene il bello. “Nel giro di pochi giorni, mi dissi letteralmente “no, non può finire così”. In quel momento di grande tensione ero ancora in grado di relazionarmi con la direzione in modo costruttivo e decisi che non potevo lasciar perdere: dovevo giocarmi fino all’ultima carta.”

Il lieto fine: “Ormai eravamo una squadra”

Misi sul tavolo una proposta che, per fortuna, fu accettata, per chiudere la partita con la vecchia proprietà: nacque così QTS Italy, un nome che, pur mantenendo l’acronimo con cui da sempre il mercato ci conosce e riconosce, aggiunge un riferimento esplicito al valore aggiunto del made in Italy, molto importante per un’azienda rivolta per 2/3 all’estero. Non fu facile, e non le nascondo che all’epoca ci furono anche realtà interessate ad acquistare l’azienda. Ma ormai eravamo una squadra affiatata che credeva in un progetto più ambizioso, per questo non ci pensammo due volte a rifiutare anche proposte allettanti.”

Interclean 2014: prima uscita ufficiale come QTS Italy

“E così, tutti insieme, riuscimmo a risalire la china.” Ciò che avvenne subito dopo ha quasi del miracoloso, con una QTS che, nel volgere di pochi mesi, passa dal blocco quasi totale (“ormai non partivano più i campioni, avevamo clienti che iniziavano a guardarsi intorno perché si sentivano – e a ragione – lasciati a piedi”) alla partecipazione ad Issa Interclean di Amsterdam, svoltasi a maggio del 2014, con uno stand a due piani ricco di prodotti e novità frutto di inve-

to chiedeva altro e non sempre, alla fine, c’era una reale disponibilità ad ascoltarlo. Alcune scelte della proprietà, onestamente, erano discutibili. Ad esempio: l’idea di spingere il mercato nella nostra direzione, anziché ascoltarlo e muoverci di conseguenza, funzionò per i primi anni. Poi le cose cambiarono e, alla fine, la strategia non pagò. Molte esigenze di gamme OEM non trovavano una risposta, c’era resistenza alle richieste di personalizzazione, anche grossi clienti finivano per trovare le porte chiuse e questo, a lungo andare, mise l’azienda in difficoltà.”

I momenti più drammatici

Finché... “Finché, nel 2013, la situazione si fece davvero critica, e sfiorammo la paralisi. Si era rotto il feeling fra la direzione e i collaboratori, gli investimenti non erano quasi mai in linea con le effettive richieste del mercato. Si può dire che da un lato l’azienda è stata vittima della

sua stessa vocazione all’innovazione, dall’altro sarebbe forse servita un po’ di disponibilità in più nei confronti dei clienti, perché in fondo sono loro che ci fanno vivere.”

“Si rischiava la paralisi”

“Fatto sta che, come sempre succede in questi casi, verso la fine del 2013 la situazione in azienda si fece molto tesa e in breve precipitò. Ricordo che una sera ci trovammo di fronte a un’alternativa secca: o portare i libri in tribunale, lasciando a spasso la trentina di persone che allora lavoravano in azienda, o rimboccarci le maniche e cercare di uscirne in qualche modo. Nemmeno a dirlo, non perceivamo lo stipendio ormai da mesi. Ma dentro di noi, c’era una vocina che diceva che bisognava mettersi al lavoro: potevamo farcela, dovevamo provare.”

“Non può finire così”

Già, ma come fare? “Era chiaro che la vecchia proprietà aveva esaurito la



stimenti finalmente market oriented. “L’impegno, il lavoro e anche quel pizzico di follia che ci aveva condotto a fare tutto questo sono stati premiati fin da subito, già alla nostra prima uscita ufficiale come QTS Italy, proprio in Olanda.”

“Nemmeno un cliente perso!”

“Abbiamo subito sistemato le cose all’interno, a partire dagli stipendi, perché la gente la spesa la va a fare e la paga. Poi abbiamo parlato con i fornitori, dando una mano a quelli che hanno sempre creduto in noi: Abbiamo naturalmente visitato i nostri clienti, per presentare il nostro progetto e rafforzare la collaborazione, e anche per ribadire la nostra volontà e disponibilità a dialogare con il mercato. Oggi siamo in piena salute: in

tutta questa operazione non abbiamo perso nemmeno un cliente e ne contiamo un migliaio di cui il primo fa il 5% del nostro fatturato (oltre 5 milioni di euro, sviluppato per 2/3 all’estero, con mercati principali in Europa, Medio Oriente e America del Nord).

Nuove risorse inserite

Non solo: abbiamo scommesso su risorse nuove, con nuovi inserimenti, fra cui il figlio 29enne di Anfossi, **Federico**, già imprenditore da 7 anni. Attualmente in QTS Italy lavorano circa 40 persone, di cui il 50% donne, tra cui la maggioranza della forza vendita e di Export Manager. Grande attenzione ai giovani: a dimostrarlo l’apertura a collaborazioni, come quella con il Politecnico di Milano – Scuola di Design che ha dato vita a

un progetto molto interessante come H8 Auto-Cut, un prototipo innovativo di cui proprio in questi mesi si sta valutando l’ingegnerizzazione.

Grandi classici e nuove gamme

Già, le gamme: anch’esse sono protagoniste della “resurrezione” targata QTS Italy: “Non disponendo di grossi capitali da investire ci siamo trovati a dover fare di necessità virtù. Eppure non abbiamo desistito e abbiamo inaugurato ben 4 nuove gamme in tre anni, riorganizzando il catalogo, che conta oltre 600 referenze, ed esponendo a qualcosa come 12 fiere nel mondo. Fra le novità, spicca l’intelligente linea di dispenser MATE-RIA, pensata per contesti prestigiosi, che oltre ad essere adattabile a diversi tagli di carta (è il cosiddetto “Tris System”), è completamente configurabile in modo personalizzato grazie a dei listelli che danno la sensazione di materiali e soluzioni differenti.

Un ciclo quasi tutto interno

Tutto ciò è reso possibile anche da un ciclo produttivo rapido e controllato di cui le fasi sensibili sono gestite internamente (design, progettazione, assemblaggio, controllo qualità, logistica, comunicazione e marketing, commercializzazione). Anche questo è un punto di forza: ora abbiamo una rapidità che prima mancava. E così, fra grandi classici rivisitati (come Eco-line Beeo) e prodotti nuovissimi, ma soprattutto forti di un nuovo dinamismo, ci stiamo proponendo al mercato in modo nuovo, e stiamo raccogliendo importanti consensi. Non male per un’azienda che stava rischiando di chiudere.” E il prossimo futuro? “Posso dire che stiamo stringendo importanti accordi in Nordamerica, e che stiamo... uscendo dal bagno. Fuor di metafora, stiamo pensando a linee anche per cucina e ristorazione che presenteremo a Verona in maggio. Ma di più non si può proprio dire.”



PER VERONA 2017 ABBIAMO PULITO ANCHE IL NOSTRO MARCHIO.
hall 2 stand D4



MACCHINE



DETERGENTI



ATTREZZATURE



PERPULIRE
CLEAN LOVERS

TORINO

MILANO

ROMA

www.perpulire.it

pulire 2017: *obiettivo utente finale*

dalla redazione

Saranno i fruitori del servizio il focus dell'edizione di Pulire che si avvicina a grandi passi. Siamo ormai alla vigilia, e i dati sono sempre più soddisfacenti: crescono numero degli espositori e superficie occupata. Incremento anche sul fronte stranieri, per una fiera già al completo. Un'anteprima nel convegno milanese del 28 marzo sul 4.0 e le opportunità di business negli Usa, sempre più interessanti.

34
GSA
MARZO
2017

PULIRE
THE SMART SHOW
23-25 MAY 2017
VERONA ITALY

Alla vigilia dell'apertura dei battenti di Pulire 2017, lo Smart show del cleaning professionale in calendario a Verona dal 23 al 25 maggio prossimi, la "litania", come la definisce l'AD Afidamp Servizi **Toni D'Andrea**, è sempre la stessa: e cioè che quella imminente sarà l'edizione più bella di sempre.

D'Andrea: "Occorre intercettare le utenze finali"

"Per fare che ciò avvenga veramente, e non rimanga solo sulla carta, ci stiamo preparando al meglio. Sappiamo che, per fare sì che una fiera abbia davvero successo, un ingrediente imprescindibile è che vi sia un bilanciamento, un equilibrio fra la domanda

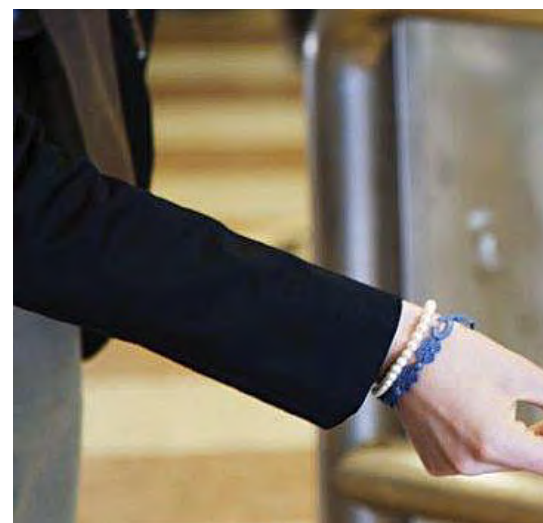
e l'offerta. Ora, se sul fronte dell'offerta siamo molto forti, perché la fiera è sensibilmente cresciuta, su quello della domanda c'è ancora molto da fare. L'obiettivo è intercettare sempre più ampie fette dell'offerta, che è rappresentata dagli utenti finali." Ma chi sono in realtà? "Si tratta evidentemente dei soggetti rappresentativi di chi beneficia del servizio erogato: parliamo di alberghi, ospedali, pubblica amministrazione, uffici, grandi complessi immobiliari, grande distribuzione, industria, ecc.: tutti soggetti che negli anni passati, per varie ragioni tra cui un'apparente non necessità percepita, sono stati i grandi assenti, o quasi, da Pulire. Ecco, lo stimolo che ci è stato dato dai produttori è proprio quello di cercare di coinvolgerli, intercettarli e stimolarli a partecipare alla fiera."

Il doppio binario, tecnologico e informativo

Afidamp ha dunque agito su un doppio livello: da un lato interessare gli utenti all'innovazione tecnologica, che nel settore è fortissima, e sull'altro fronte attrarli attraverso i temi sviluppati nella parte convegnistica, che torna ad essere protagonista. E' proprio combinando questi due fattori, l'offerta tecnologica avanzata e quella informativa e formativa all'interno dei molti workshop e convegni che si celebreranno all'interno della fiera, che l'associazione conta di sollecitare la partecipazione degli utenti finali.

Ricco il calendario di convegni

Ricchissimo il calendario congressuale, a partire dai tre grandi appunta-



menti che rappresentano la continuità con Forum Pulire di settembre: due dedicati ad ambiente ed economia circolare, e uno al ruolo della donna come motore dei servizi e non solo. "Il 23 maggio rifletteremo sul ruolo della donna come motore della società moderna.", spiega **Chiara Calati**, delle Relazioni esterne Afidamp. "La maggior parte degli operatori della pulizia professionale in Europa sono donne (73%) e forte è la presenza di extracomunitari. In questo incontro, dunque, vogliamo innanzitutto presentare il settore come il più grande laboratorio di integrazione sociale, e valorizzare la dignità degli operatori, soggetti in grado di garantire la qualità del vivere civile di un'intera società. Ma non solo: riteniamo che sia arrivato il momento di porre la donna come soggetto portatore di modernità nell'approccio relazionale, sviluppando temi come l'imprenditoria femminile e le pari opportunità nel mercato."

Innovazione ed economia circolare

"Il 24, invece, si torna sul terreno dell'innovazione, stavolta declinata in chiave di sostenibilità, con in convegno Pulire Outdoor sulla "Circular economy tra quadro normativo e opportunità per le imprese". Con l'aiuto di relatori qualificati di Ministero dell'Ambiente, associazioni di cate-



goria e Amia Verona, cercheremo di fare il punto della situazione sul pacchetto europeo per l'economia circolare, approfondendo il tema della responsabilità estesa del produttore. Ci sarà spazio anche per l'analisi dello sviluppo del mercato delle materie prime seconde, la raccolta e trattamento del rifiuto, la manutenzione e ciclo di vita del prodotto, il GPP e gli appalti verdi." Si conferma il calendario di appuntamenti seminariali di taglio più tecnico presso lo stand Afidamp: i temi si concentreranno su mondo della distribuzione, horeca, Cam, condotti aerazione, plastica da riciclo e strategie per partecipare con successo alle gare d'appalto. In più, si terranno eventi dedicati al settore sanitario: uno sul rischio infettivo, ed un altro sul valore igienico della carta.

A Milano un antipasto convegnistico

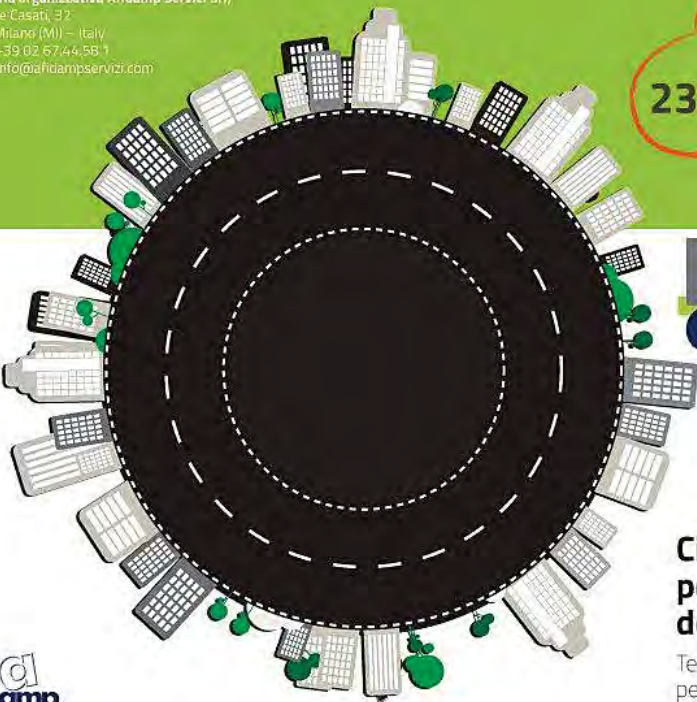
Un antipasto lo abbiamo avuto il 28 marzo, a Milano, con un'intera giornata su Industria 4.0 e opportunità di business sul mercato statunitense organizzata all'NH Hotel Touring di via Tarchetti. La mattinata è stata dedicata a sviscerare la questione del Piano Industria 4.0, in vigore dal 1° gennaio di quest'anno. "Industria 4.0: il piano nazionale e le opportunità per le imprese. Risorse, ricerca e modelli

per essere competitivi" ha presentato alle imprese il Piano Nazionale, illustrando le agevolazioni previste per gli investimenti per l'innovazione e le potenzialità del modello di Industria 4.0 in termini di know how, infrastrutture, vantaggio competitivo e impatto sul capitale umano. In questo scenario il rapporto di collaborazione tra università, ricerca scientifica e aziende assume una rilevanza strategica imprescindibile. Ricco il panel dei relatori: **Luca Del Gobbo**, Assessore all'Università Ricerca e Open Innovation di Regione Lombardia, **Sergio Terzi**, Co-Direttore Osservatorio Industria 4.0 - Politecnico di Milano, **Alessandro Marini**, Cluster Manager Associazione Fabbrica Intelligente Lombardia, **Beppe Fumagalli**, Amministratore Delegato Candy Italia, **Giorgio Ciurlo**, Key Account Manager SCA Hygiene and Forest Products Company, **Sabina Maruggi**, Studio Maruggi.

Le opportunità Usa

Dalle 14, invece, si è cambiato totalmente scenario per volare... oltreatlantico con "Fare business negli Stati Uniti: come accedere al mercato americano in qualità di fornitori". In questo momento il mercato nord americano può rappresentare per molti produttori, soprattutto di macchine e attrezzature, una grande opportu-

nità. Per questo Afidamp ha concepito, a favore delle aziende associate, un percorso di avvicinamento al mercato degli Stati Uniti, che prende avvio con un seminario dedicato alle opportunità di business, focalizzato sul settore del cleaning, per fornire tutte le informazioni necessarie, gli strumenti e i suggerimenti per entrare con successo nel mercato statunitense. Intervengono, con Toni D'Andrea in qualità di "problem setter", **Paolo Ceresa**, Business advisor_America Chamber of Commerce in Italy, con "Il mercato USA: caratteristiche, incentivi e opportunità", **Andrea Rosa**, Select USA_Consolato americano a Milano (non ancora confermato), **Marinella Loddo**, ICE Milano, che parlerà delle "Attività dell'ICE a favore delle imprese italiane", **Marcello Manca**, Amministratore Delegato UL Italia, che approfondirà "Le normative americane", **Alessio Dellanoce**, UL Italia, "Panorama USA per la valutazione di conformità", **Alberto Stradi** e **Sebastiano Barresi**, UL Italia, per un "Focus sulle normative per i prodotti della pulizia professionale", e **Paolo Agnelli**, Presidente Confimi, Presidente Gruppo Alluminio Agnelli, per raccontarci la "Case history di un'azienda di successo negli Stati Uniti". Ma perché è così importante saperne di più sugli Usa? "Si tratta di un mercato da 325 milioni di consumatori, con un reddito pro capite di circa 50mila dollari l'anno - spiega **Stefania Verrienti**, Segretario generale di Afidamp-. Poi bisogna tenere conto che il panorama regolamentale e legislativo è molto aperto agli investimenti dei soggetti stranieri, che godono dello stesso trattamento delle imprese americane. A ciò si aggiunge che il cambio euro-dollaro è molto favorevole, perché è pressoché pari." L'obiettivo è stato offrire una panoramica del mercato degli Stati Uniti, per scendere anche nel tecnico con casi pratici e informazioni più dettagliate. "Fra le altre inizia-



Verona
23-25
maggio
2017

Per informazioni:
Segreteria organizzativa Afidamp Servizi Srl,
Via Felice Casati, 32
20124 Milano (MI) - Italy
Phone: +39 02 67445811
e-mail: info@afidampservizi.com

Verona
23-25 maggio 2017

**PULIRE
OUTDOOR**

**Città pulita
per la qualità
della vita**

Tecnologie
per lo spazzamento e
la manutenzione delle strade

VERONAFIERE

**afidamp
SERVIZI**

36
GSA
MARZO
2017

tive: grazie al supporto dell'Ice Afidamp ha organizzato una delegazione di operatori americani, fra centrali d'acquisto e utenti finali, che parteciperà a Pulire ed entrerà in contatto con le aziende italiane interessate a inaugurare un nuovo business. Il seminario di fine marzo è stato propedeutico a questo. Afidamp, inoltre, ha ottenuto che l'Ice destinasse risorse per la partecipazione di aziende italiane a Issa Las Vegas."

Numeri di successo

Tornando a Pulire, come accennavamo i numeri sono estremamente positivi. Confrontando la situazione attuale con quella dello stesso periodo di due anni fa, si nota una crescita omogenea. Si registra infatti un incremento sia degli espositori tra associati e non, nonché degli stranieri per un'edizione che si preannuncia più ricca che mai. Dal punto di vista merceologico è da segnalare l'impennata del settore della carta e consumabili. Ma ora addentria-

moci nel dettaglio: per quanto riguarda gli espositori commerciali, ad oggi sono 178 con un'impennata di aziende non associate che fanno registrare un +15. Il dato si riscontra anche sugli spazi occupati, che crescono di quasi 1.000 mq. Più che raddoppiato, fra l'altro, lo spazio espositivo degli stranieri, che passa dal 4% di due anni fa all'attuale 9% sul totale. Veniamo ora alla disamina delle categorie merceologiche: a farla da padrone sono le macchine, con 57 espositori (il 32%) e 5.798,16 mq occupati. Nel 2015 erano 50 (31%) e non occupavano neppure 5mila metri quadrati. Al secondo posto la detergenza, con 27 produttori, un numero uguale a quello di 2 anni fa, che però quest'anno incide per il 15% sul totale e non più per il 17% come due anni fa. Il confronto sul periodo evidenzia un lieve incremento anche della metratura, che passa da 1952 a quasi 2010 metri quadrati (+3% o quasi). "Medaglia di bronzo" per i prodotti di consumo, con 21

espositori contro i 18 del 2015, cioè il 12% contro l'11%. Aumentano di tanto i metri quadrati: da 1066 a 1444, cioè +35,5%.

E Poi? Ci sarà Forum Pulire 2018

Novità e conferme anche sul fronte **Forum Pulire**: confermata la scelta dell'anno pari (si parla dunque di 2018), della location (Milano, Unicredit Pavillion) e della collocazione post-estiva, nonché dei 4 temi-cardine sui quali incentrare le sessioni del dibattito. Le tematiche che verranno affrontate sono: "Etica", come fondamentale punto di partenza su cui costruire un sistema trasparente; "Salute", con l'analisi del rapporto mondo dei servizi/sanità (allora ne sapremo certamente molto di più sull'applicazione delle nuove normative come il Codice 50/16, le direttive ambientali, i Cam ecc; "Bellezza", perché come diciamo noi "pulito è bello", e "Innovazione".



CAM

La nuova linea di prodotti Ecosostenibili

...perchè ancor prima dell'Ambiente
ci interessa il benessere degli Uomini !



Lo sviluppo sostenibile, inteso come equilibrio tra tutela ambientale e sviluppo economico, rappresenta una delle sfide epocali che attendono la società moderna, obiettivo prioritario che deve chiamare idealmente a raccolta tutti i cittadini, indipendentemente dal loro livello sociale e culturale. Lo sviluppo della linea CAM (gazzetta ufficiale n. 142 del 20 giugno 2012 decreto 24 maggio 2012 criteri ambientali minimi per l'affidamento del servizio di pulizia e per la fornitura di prodotti per l'igiene), è uno degli ultimi traguardi raggiunti dalla Cleprin in materia di sviluppo sostenibile e prodotti eco compatibili, una linea completa di prodotti nel rispetto dei criteri ambientali minimi.

cleprin
chimica italiana
www.cleprin.it

io**COMPENSO**

per la vostra qualità !



ISO 9001 • ISO 14001 • OHSAS
18001 (Certification)



favor participationis negli appalti pubblici, *questo sconosciuto*

di Simone Finotti

Principio sacrosanto, ribadito dall'Europa e recepito dall'ultimo Codice degli Appalti, il "favor participationis" è ancora il grande assente, o quasi, nelle gare italiane ad evidenza pubblica. Qualcosa si sta muovendo, ma troppo spesso è determinante il ruolo della giustizia amministrativa. Cerchiamo di fare il punto.

tiva, e nemmeno ambiscono a farlo. Parliamo anche e soprattutto di molte medie imprese con migliaia di dipendenti e fatturati da decine di milioni di euro, che comunque si trovano escluse visto che i lotti in cui vengono divise le gare nazionali o regionali richiedono requisiti di partecipazione comunque irraggiungibili.

Le direttive europee e il Codice 50/16

Come sappiamo l'Europa nelle sue Direttive del febbraio 2014 ha suggerito tutt'altro, mettendo in evidenza come l'esigenza di razionalizzazione della spesa pubblica (obiettivi economici) sia da temperare ad un'altra esigenza fondamentale, quella cioè di aprire le gare stesse alla platea più ampia possibile di concorrenti (obiettivi sociali). Fra l'altro bisognerebbe anche smetterla di pensare che le due esigenze siano antitetiche, visto che ci sono ormai fior di studi, e di prassi applicate, che dimostrano proprio il contrario. Ossia che laddove si amplia la concorrenza, almeno nel settore dei servizi e in particolare quelli con altissimo contenuto di manodopera come il nostro (85/90%) in cui è impossibile realizzare economie di scala, ne beneficiano anche le tasche pubbliche. Oltre a far crescere professionalmente, e quindi a qualificare, un maggior numero di imprese, in luogo di mantenere chiuso un know how che dovrebbe essere invece condiviso.

Le nuove regole per gli appalti

Il principio è stato recepito dal nuovo Codice degli Appalti, che ha spazzato via ogni alibi. L'articolo 51, infatti,

è chiarissimo già al punto 1: *"Nel rispetto della disciplina comunitaria in materia di appalti pubblici, sia nei settori ordinari che nei settori speciali, al fine di favorire l'accesso delle microimprese, piccole e medie imprese, le stazioni appaltanti suddividono gli appalti in lotti funzionali, ovvero in lotti prestazionali, in conformità alle categorie o specializzazioni nel settore dei lavori, servizi e forniture. Le stazioni appaltanti motivano la mancata suddivisione dell'appalto in lotti nel bando di gara o nella lettera di invito e nella relazione unica... Nel caso di suddivisione in lotti, il relativo valore deve essere adeguato in modo da garantire l'effettiva possibilità di partecipazione da parte delle microimprese, piccole e medie imprese. È fatto divieto alle stazioni appaltanti di suddividere in lotti al solo fine di eludere l'applicazione delle disposizioni del presente codice, nonché di aggiudicare tramite l'aggregazione artificiosa degli appalti."*

Come sta andando?

Questo il dettato della legge, entrata in vigore lo scorso aprile. Ma come sta andando? Così così, verrebbe da dire. Anche se in effetti è un po' presto per vedere se qualcosa di sostanziale sia cambiato dall'entrata in vigore delle nuove norme per i contratti pubblici, si può ragionare sul complesso degli ultimi anni. Ad esempio, dalla Relazione dell'Anac 2016 emergeva un quadro sconsolante: *"Nel quinquennio 2011-2015 il valore medio dei lotti per tipologia di contratto, (e) vede rispetto al 2011 un aumento cospicuo dell'importo medio per i servizi e per*

Chiamiamola apertura alla concorrenza, chiamiamola *favor participationis* o definiamolo in altro modo. Fatto sta che il concetto non cambia, ed è chiaro a tutti: l'apertura delle gare ad evidenza pubblica al maggior numero di concorrenti finisce per procurare benefici, sociali ma anche economici, all'intera collettività.

Escluse anche imprese con fatturati alti

Evidente, no? Almeno in teoria, perché la pratica, nel settore dei servizi, sta dimostrando tutt'altro. E cioè che quando si tratta di acquisti pubblici, specie negli ultimi anni, caratterizzati da tagli lineari, riduzione delle stazioni appaltanti, centralizzazione e aggregazione dell'acquisto, purtroppo la stragrande maggioranza delle imprese del comparto pulizia/ servizi integrati/ multiservizi si ritrova esclusa dalla possibilità di partecipare, in forma diretta ed autonoma, alla maggior parte delle gare. E non parliamo solo delle micro e piccole imprese, che per ovvie ragioni non dispongono della struttura e dei mezzi necessari per soddisfare una domanda senza dubbio impegna-

le forniture (+85,0% e +50,5%). Tali dati sono abbastanza coerenti con le evidenze degli ultimi anni che vedono la riduzione del numero delle procedure di affidamento associarsi a un maggior importo a base di gara, per effetto soprattutto di appalti banditi da centrali di committenza e SA di grandi dimensioni. È confermata, altresì, la tendenziale riduzione del numero di gare dal 2011 che trascina con sé, in modo quasi perfettamente parallelo, il numero dei lotti. Nel 2015, infatti, il numero totale dei lotti (131.665) è pari a circa il 73,7% di quelli del 2011 (178.656), mentre il numero totale di gare del 2015 (108.849) è pari a circa il 70% del numero di gare del 2011 (155.586). Pertanto, il numero medio di lotti associato a ciascuna gara rimane sostanzialmente costante.” A ciò si aggiunge che le nostre Pmi impattano complessivamente sul Pil molto più di quanto possano esprimere nelle gare pubbliche, il che significa, facendo due conti, che ci sono ancora ampie fette di gare pubbliche da cui sono escluse. Molto grave in un Paese che proprio nella piccola e media impresa ha il nerbo della propria economia.

Il ruolo della giustizia amministrativa

Intanto la palla, ultimamente, è passata alla giustizia amministrativa, che si è pronunciata diverse volte contro l'irrazionale suddivisione delle gare in lotti di eccessive dimensioni. Una prima mattonella al sistema di aggregazione degli acquisti (il concetto è molto diverso da quello di centralizzazione, e una cosa non comporta necessariamente l'altra), è arrivata dall'Antitrust, che con il provvedimento n. 25802 del 22 dicembre 2015 sanzionava una manciata di big player del mercato del facility management responsabili, secondo l'autorità, di aver adottato una strategia di cartello al fine di spartirsi l'aggiudicazione di alcuni lotti di una mega convenzione bandita nel 2012

Iniziano a vedersi le prime gare “a misura di PMI”

Intanto che la giustizia amministrativa fa il suo corso, dettando un trend che sembra proprio essere avviato in direzione del favor participationis, l'auspicio è però quello che siano le stesse stazioni appaltanti, senza dover attendere l'intervento del giudice (che oltre ad essere macchinoso allunga i tempi e fa lievitare i costi a carico della collettività), a ridimensionare le gare, o a costruire lotti più accessibili. A questo proposito, se qualche timida apertura si era vista (ma solo timidamente) con la gara relativa alle Caserme (che però, se è vero che ha lotti più piccoli, senza dubbio richiede un progetto tecnico non certo semplice), si può dire che la prima gara tagliata per consentire la partecipazione delle PMi del settore sia stata quella della Città Metropolitana di Milano chiusasi, almeno relativamente al termine per la presentazione delle offerte, lo scorso 27 febbraio. 35.000.000,00 l'importo a base d'asta, aggiudicazione secondo il criterio dell'Offerta economicamente più vantaggiosa (obbligatoria nel nostro comparto), 4 lotti da 6 milioni (lotto 4) a 12 milioni di euro (lotto 1), passando per i 7,5 milioni del lotto 3 e i 9,5 del 2. Un ulteriore elemento qualificante, al di là della formula, è l'attribuzione di 70 punti al progetto e di 30 punti al prezzo. Speriamo che la direzione venga seguita anche dalle altre centrali di committenza.

(quindi ancora con il 163/2006). Al di là delle imprese, sotto i riflettori è finito un sistema che, generando gare inaccessibili se non a una manciata di imprese, (buona parte provenienti dal comparto del calore) rischia di preconstituire le condizioni di quello che la stessa Corte dei Conti, un anno fa, ha definito senza mezzi termini oligopolio. Come è noto, poi, il vertice della giustizia amministrativa ha sostanzialmente sancito la correttezza dell'operato del Garante, con le sentenze n. 740 del 20 febbraio 2017 e n. 927 e 928 del 28 febbraio del Consiglio di Stato. Ma la vera sentenza apripista, in questo senso, è stata quella del Tar Lazio 9441/16 su un appalto da 540 milioni di euro (con lotti da 38 a 46 milioni, che richiedevano una capacità economico-finanziaria delle imprese partecipanti alla gara da un minimo di 18,75 milioni di euro ad un massimo di 23 milioni di euro) per servizi di vigilanza, depositata lo scorso 30 agosto. A questo proposito, è recentissima la notizia che il Consiglio di Stato, con sentenza 1038 del 6 marzo 2017, ha confermato in via definitiva l'illegittimità della procedura Consip con motivazioni che hanno ripreso in sostanza quelle del Tar: i giudici di Pa-

lazzo Spada hanno ribadito infatti che “le dimensioni dei lotti, i requisiti di fatturato richiesti, la possibilità di partecipare a più lotti e il cumulo di requisiti imposto per questa eventualità sono sproporzionate rispetto alle esigenze di massima concorrenzialità e – come evidenziato dal Tribunale amministrativo – irragionevolmente lesive dell'interesse della stessa amministrazione a favorire la più ampia partecipazione di operatori privati al fine di conseguire i maggiori risparmi economici che solo un confronto competitivo ampio può assicurare.”

Una sentenza specifica per i servizi

Specifica per i servizi, poi, è la Sentenza del Tar Lazio 1345 del 26 gennaio 2017 su Roma Capitale: il Tar del Lazio, infatti, ha annullato una gara di servizi accessori al funzionamento di strutture scolastiche (in particolare pulizia, ausiliario, manutenzione aree verdi) divisa in lotti accessibili solo a pochi grandi players. Nella fattispecie il ricorso (n. 10680 del 2016), proposto da Confartigianato Imprese Roma, riguarda appunto una procedura di gara che secondo i ricorrenti avrebbe violato norme e principi fondamentali

li a presidio della libera concorrenza, impedendo alle piccole e medie imprese di prendere parte alla gara. I 5 lotti territoriali, relativi ai vari Municipi di Roma, avevano un valore medio di circa 40 milioni di euro, andando dagli oltre 34 milioni del più picco-

lo agli oltre 45 milioni del maggiore. Si legge, tra le motivazioni del ricorso: "Il mercato italiano dei servizi in esame si connoterebbe per la presenza di un gruppo ristretto di quattro/cinque operatori e da numerosissime imprese di dimensione media e piccola,

per cui queste ultime dovrebbero dare vita a raggruppamenti temporanei molto estesi per conseguire il requisito economico-finanziario o altrimenti dovrebbero trovare l'accordo con un grande player. La gara prevedrebbe dei macro lotti di importo tale da precludere la partecipazione alla stragrande maggioranza degli operatori economici del mercato. La stazione appaltante, nel definire la parcellizzazione in lotti ed il loro valore a base d'asta con il conseguente requisito economico finanziario, non avrebbe considerato la struttura del mercato oppure avrebbe optato per una soluzione tale da favorire le imprese di una determinata scala implicando l'espulsione dal mercato di tutte le altre. Inoltre le tre prestazioni principali di cui si compone il global service (servizi di ausiliario, pulizia e manutenzione del verde, appunto) sarebbero eterogenee tra loro ed il loro accorpamento avrebbe l'effetto di limitare la concorrenza." A ciò si aggiunge che "il bando di gara imporrebbe illogicamente che per partecipare a più lotti il concorrente debba possedere un fatturato pari alla somma dei singoli lotti." Tutto ciò mentre, il 27 gennaio, Palazzo Spada, con l'Ordinanza n. 338/17 (Sez. III), bocciava indirettamente una grande stazione appaltante per i pochi lotti in cui aveva diviso una gara e gli eccessivi requisiti d'accesso richiesti per parteciparvi. Interessante anche il fatto che in tutti questi casi la giustizia amministrativa sia entrata nel merito delle logiche dei bandi, senza fermarsi a una mera analisi formale.

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

WE CARE for Cleaning

— Soligena progetta sistemi innovativi di Cleaning professionale per pulire, igienizzare ambienti e ottimizzare processi.

Indipendentemente dalle dimensioni dell'impresa e dal cantiere, l'obiettivo è comune: sistematizzare le operazioni per ottenere la certezza del risultato.

Sviluppa con noi
il sistema per la
tua azienda



PRODUTTORI / Piemonte **Falpi** (BI) / Emilia Romagna **È COSÌ** (FC)

DEALER / Piemonte **Eta Service** (BI) – **IMP** (TO)

/ Lombardia **API service** (MI) – **Progiene 2000** (LO)

/ Veneto **TCA** (VR) – **Bottoni** (VI) – **Sidaf** (VI)

/ Friuli Venezia Giulia **Tecno Clean** (PN) / Toscana **Easy Clean** (FI)

/ Marche **Ital Racoon** (PU) – **RM** (MC) / Lazio **Klinko** (RM)



soligena

WWW.SOLIGENA.IT

dal tar toscana una sentenza shock: *libertà d'impresa batte clausola sociale*

di Umberto Marchi

Appalti, la sentenza del Tar Toscana n. 231 del 13 febbraio scorso mette in discussione l'obbligatorietà della "clausola sociale" prevista dal Codice degli Appalti. Non si può imporre incondizionatamente l'assunzione del personale "uscente": vince il principio della libertà d'impresa.

Il Tar Toscana, con una sentenza che farà discutere, interviene sull'importante tema della clausola sociale disciplinata dal nuovo Codice degli appalti (e, per il nostro settore, dall'articolo 4 del Ccnl di categoria), con una pronuncia forte, la prima in questo senso.

No all'incondizionata assunzione del personale uscente

Nella sentenza n. 231 del 13 febbraio scorso, infatti, i giudici fiorentini, valorizzando il principio di libertà imprenditoriale, pronunciandosi su un'importante gara regionale sulla gestione del servizio di raccolta, trasporto e smaltimento dei rifiuti sanitari, hanno affermato che la clausola sociale non può imporre l'incondizionata assunzione del personale in forza all'appalto, senza tenere conto della capacità dell'imprenditore di organizzare il servizio in modo diverso. Si legge nel testo: *"In sede di gara pubblica, la 'clausola sociale', prevista dall'art. 50, d.lgs. 18 aprile 2016, n. 50, deve conformarsi ai principi nazionali e comunitari in materia di libertà di iniziativa imprenditoriale e di concorrenza, risultando, altrimenti, da un lato lesiva della concorrenza perché scoraggia la partecipazione alla gara e limita ultroneamente (vale a dire in modo volontario) la platea*

dei partecipanti, e, dall'altro, atta a ledere la libertà d'impresa, riconosciuta e garantita dall'art. 41 Cost.; conseguentemente, l'obbligo di riassorbimento dei lavoratori alle dipendenze dell'appaltatore uscente, nello stesso posto di lavoro e nel contesto dello stesso appalto, deve essere armonizzato e reso compatibile con l'organizzazione di impresa prescelta dall'imprenditore subentrante." Ebbene, alla luce di tale premessa il Tar Toscana ha concluso – richiamando in termini i principi espressi dal Consiglio di Stato, sez. III, 30 marzo 2016, n. 1255 – che la clausola non comporta alcun obbligo per l'impresa aggiudicataria di un appalto pubblico di assumere a tempo indeterminato ed in forma automatica e generalizzata il personale già utilizzato dalla precedente impresa o società affidataria.

Illegittima la clausola sociale troppo rigida...

Applicando i sopra esposti principi il Tar Toscana ha dichiarato dunque illegittima la clausola sociale inserita nella *lex specialis* di gara perché tale da imporre in termini rigidi la conservazione del personale di cui al precedente appalto, dovendo invece essa essere formulata in termini di previsione della priorità del personale uscente nella riassunzione presso il nuovo gestore, in conformità alle esigenze occupazionali risultanti per la gestione del servizio, in modo da armonizzare l'obbligo di assunzione con l'organizzazione d'impresa prescelta dal gestore subentrante.

... anche alla luce delle nuove Direttive

Ha aggiunto che tale conclusione non cambia anche tenendo conto della direttiva 24/2014/UE. Il secondo Consideran-

do della direttiva citata si limita a prevedere un utilizzo delle procedure di gara "per sostenere il conseguimento di obiettivi condivisi a valenza sociale", l'art. 18, comma 2, della medesima direttiva prevede l'obbligo degli Stati membri di garantire nell'esecuzione degli appalti il rispetto degli obblighi sociali e del lavoro e l'art. 70 stabilisce che nell'esecuzione dell'appalto possono trovare spazio considerazioni sociali o relative all'occupazione; si tratta di previsioni di sicura importanza e tali da trovare esplicazione anche nella clausola sociale qui esaminata, tuttavia senza che le stesse arrivino a giustificare o imporre una clausola sociale di tenore forte, che impone l'obbligo rigido di riassunzione. Del resto, sempre ad avviso del Tar, l'art. 50, d.lgs. n. 50 del 2016, che disciplina specificamente la clausola sociale in applicazione della disciplina europea e che ha un contenuto più specifico dell'art. 69, d.lgs. 12 aprile 2006, n. 163, contiene sì la specifica previsione del "possibile" inserimento nei bandi di gara della suddetta clausola, affermando che essa mira a "promuovere la stabilità occupazionale del personale impiegato", ma "nel rispetto dei principi dell'Unione Europea". Si tratta di disciplina normativa che non innova, ed anzi sussume nel testo di legge i risultati cui era giunta la giurisprudenza, giacché la "stabilità occupazionale", che è sicuramente un obiettivo normativo importante e un valore ordinamentale, deve essere "promossa" e non rigidamente imposta e comunque deve essere armonizzata con i principi europei della libera concorrenza e della libertà d'impresa, così da escludere un rigido obbligo di garanzia necessaria della stabilità, pur in presenza di variato ambito oggettivo del servizio a gara.

Itidet 40 spray profumato

Schiuma detergente
ideale per la pulizia
di vetri e specchi con
fragranza floreale

- ✓ **si aggrappa alle superfici**
- ✓ **deterge a fondo**
- ✓ **si asciuga velocemente**
- ✓ **rilascia nell'ambiente
un gradevole profumo**



ITIDET Srl

Sede Operativa

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

Sede Legale

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

eco-convegno cam, *il settore ha fame di informazione*

dalla redazione

Nel settore c'è tanta fame di informazione e dibattito: lo dimostra il clamoroso successo dell'Eco-convegno sui Cam organizzato il 2 febbraio a Bologna da Punto 3 e GSA. Sala gremita, moltissime imprese interessate, oltre un'ora di domande dal pubblico: la strada dell'ecosostenibilità è segnata. Il grande assente resta il controllo.

Grande successo per l' "Eco-Convegno Cam nel cleaning professionale: a che punto siamo ad un anno dall'obbligo?", svoltosi il 2 febbraio scorso a Bologna e organizzato da Punto 3 e GSA – Il Giornale dei Servizi Ambientali: gremita la sala del Savhotel che ospitava l'evento, oltre 160 i partecipanti – soprattutto imprese di servizi – che hanno seguito il dibattito con grande attenzione, dando vita alla fine ad oltre un'ora di botta e risposta con i relatori. Veramente notevole, soprattutto per un convegno di argomento molto tecnico che rappresenta-

va una sorta di termometro dell'attenzione che tutti gli stakeholders, o anelli della filiera, pongono alle problematiche ambientali.

Il punto sui Cam: obiettivo centrato

Perfettamente centrato l'obiettivo di fare il punto sul recepimento dei Cam – Criteri Ambientali Minimi nel cleaning professionale a un anno esatto dall'entrata in vigore degli impegni vincolanti previsti dal Collegato ambientale (2 febbraio 2016, legge 221/15), e poi confermati dal nuovo Codice degli Appalti 50/16. Proprio con l'inizio del 2017, fra l'altro, è scattato il primo scaglione che innalza il limite di obbligatorietà dei Cam dal 50 al 62% dell'importo a base d'asta (salirà al 71% dal primo gennaio 2018, all'84% dal primo gennaio 2019 ed arriverà al 100% nel 2020). Cosa è già stato fatto nel settore? Cosa c'è ancora da fare? Come possono le imprese rispondere a richieste di legge sempre più stringenti e cogenti? Domande

**CAM nel cleaning professionale:
a che punto siamo
ad un anno dall'obbligo?**

**INVITO
ECO-CONVEGNO
Bologna**

2 Febbraio 2017 - Ore 09.30 - 13.00
Savhotel - Via Ferruccio Parri, 9



che rimbalzano per tutto il comparto, il che spiega la grande attenzione con cui è stato accolto e seguito il seminario bolognese.

I saluti degli sponsor

La mattinata si è aperta con i saluti delle aziende sponsor: Sutter Professional, Fimap, Vileda Professional, Epson Italia. A rappresentare il mondo dei produttori di detergenti c'era **Aldo Sutter**, numero uno di un'azienda ancora a carattere familiare che nel green ha sempre creduto e investito molto, ha sottolineato la necessità di "pensare ai nostri figli, con soluzioni rispettose dell'ambiente come i prodotti in capsule con ricariche concentrate e la gamma a base vegetale in preparazione", e di "essere sempre un passo avanti sia nella ricerca di prodotto, sia nella divulgazione". E anche se resta il grande tema dell'effettiva applicazione di tutte queste norme nella concreta realtà di ogni singolo cantiere, la strada è segnata. In rappresentanza dei produttori di macchine c'era Fimap, azienda da sempre vocata all'innovazione sostenibile, come dimostrano gli importanti investimenti degli ul-





timi anni e la continua ricerca di soluzioni all'avanguardia. **Antonio Incrocci** ha ricordato, fra l'altro, le certificazioni ambientali, le innovazioni in materia di connettività, le officine certificate, la consulenza, la formazione e soluzioni come le batterie al litio studiate ad hoc per l'ambiente. Anche **Loris Raimondo**, di Vileda Professional, marchio di riferimento nelle attrezzature, ha messo l'accento sulle nuove tecniche di produzione e sull'obiettivo di studiare un ciclo di vita più lungo per i prodotti, in modo da evitare o, comunque, ritardare la produzione di rifiuti. Epson, che pur non essendo una realtà del settore, si è accorta, collaborando con aziende del cleaning, di come ci siano molti importanti obiettivi comuni: la sostenibilità, la riduzione dell'impatto ambientale, l'attenzione al nostro pianeta. A sottolinearlo è stato **Cristiano Vignati**, che ha ricordato le stampanti ecosostenibili senza emissione di polveri sottili, e – vera novità – i sistemi in grado di riciclare direttamente i fogli.

La tavola rotonda

Alla tavola rotonda, moderata dal presidente di Punto 3 **Paolo Fabbrì**, sono intervenuti **Alessandra Mascioli**, Referente GPP del Ministero dell'Ambiente, **Giuseppina Galluzzo**, Referente GPP di Consip SpA, **Maurizio Genove-**

se, Direzione acquisti Trenitalia SpA, **Patrizia Bianconi**, Referente GPP Regione Emilia Romagna, **Marco Boni**, past president di FA-RE, **Mauro Mingardi**, Consigliere Fnip-Confindustria, **Fabrizio Bolzoni**, Presidente Legacoop Servizi e **Toni D'Andrea**, Amministratore Delegato Afidamp Servizi.

Il grande assente? Il controllo

Per Mascioli "l'obbligo dei Cam avrà l'esito di promuovere le aziende migliori, e di valorizzare l'attenzione al ciclo di vita di prodotti e servizi. "Siamo pronti ad interloquire con l'Anac, e stiamo lavorando per rendere i Cam inattaccabili dal punto di vista normativo", ha detto Giuseppina Galluzzo, di Consip, che ha messo in luce le nuove opportunità per le imprese del settore alla luce dell'applicazione dei Cam anche al mercato elettronico del Mepa. "Negli anni è stato creato, nell'ottica di favorire l'accesso alle Piccole e Medie Imprese, il Mercato Elettronico della Pubblica Amministrazione, a cui partecipano al 98% PMI: è una sorta di ebay per la PA", ha detto rivolgendosi in special modo a chi faceva presente che la stragrande maggioranza delle imprese del settore rischia di restare fuori dalla partecipazione diretta alle mega convenzioni delle centrali di committenza. Non è mancata una

reflexx[®]

E SEI IN MANI SICURE!



INNOVAZIONE • QUALITÀ • SICUREZZA • COMPETITIVITÀ

reflexx[®]

www.reflexx.com

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



sferzata sul fronte dei controlli: “Noi diamo indicazioni sui prodotti conformi, poi però sta alla singola amministrazione acquirente rendersi conto del valore aggiunto di ciò che ha comperato, e verificare a livello di controllo come e se tali soluzioni vengono effettivamente applicate.” In effetti il controllo è stato un po’ un leitmotiv della giornata, trattato un po’ da tutti come il grande assente. Vivacissima, in questo senso, è stata la discussione, con interventi degli altri relatori e dal pubblico che hanno cercato di fare il punto su ciò che avviene realmente su questo fronte. La sensazione complessiva è che da un lato si sia fatto e si stia facendo molto, dall’alto rimangano punti scoperti su cui c’è ancora molto da fare.

Il caso di Intercent-ER

Centralizzazione, aggregazione sono state, come era prevedibile, due parole-mantra: al di là della necessaria di-

stinzione concettuale fra le due cose (una centralizzazione che porta a un risparmio sulla spesa pubblica non necessariamente deve passare attraverso l’aggregazione, ossia l’accorpamento della domanda), era necessario sentire, dopo Consip, anche il punto di vista delle centrali d’acquisto regionali. Ad approfondire la questione del ruolo dei soggetti aggregatori regionali, e in particolare di Intercent-Er (un caso particolarmente virtuoso in questo senso), ha pensato Patrizia Bianconi: “Mi fa piacere vedere così tante presenze in un convegno su questo tema – ha detto-. Mi pare fondamentale il ruolo dei soggetti aggregatori nell’indirizzare il mercato verso una sempre maggiore ricerca di sostenibilità, spingendo le imprese a riflettere sui prodotti utilizzati, sulle macchine e sui processi. L’approccio di questo evento è proprio in tale direzione: fidelizzare l’obbligatorietà degli acquisti verdi per stimolare il tessuto produttivo locale, che in passato non è sempre stato così attento. Devo dire che la regione Emilia-Romagna già dal 2009 ha fatto una legge con cui dava l’obbligo all’amministrazione regionale e agli enti locali oltre i 5mila abitanti di definire un piano biennale di acquisti sostenibili. La Regione ha fatto le Linee Guida e il primo piano, terminato nel 2015. Non nascondo le numerose difficoltà di questi anni: il nuovo piano non si discosta molto dal

precedente, ma ora siamo in regime di obbligatorietà e l’ambizione è quella di fare ancora più attività informativa e formativa a tutti i livelli delle pubbliche amministrazioni. In questo senso è importante che la Regione sia attiva, perché ha tutto l’interesse ad alzare l’asticella della qualità, e della sostenibilità delle imprese che operano sul suo territorio. Tra le novità, posso dire che noi andremo a modificare il Sitar (sistema di osservatorio degli appalti pubblici – Servizio Informativo Telematico Appalti Regionale della regione Emilia-Romagna), inserendo delle apposite stringhe che dovrebbero obbligare gli enti locali a indicare la loro adesione ai Cam. Conto che tutto venga implementato entro il 2017.”

Il caso di Trenitalia

Fra le aziende pioniere in materia di attenzione all’ambiente va annoverata Trenitalia, che già dal 2011, come ha ricordato Genovese, “ha bandito gare in cui si richiedevano determinati criteri ambientali come prodotti, attrezzature, macchinari e sistemi ecocompatibili. Abbiamo inoltre stimolato il mercato sulle certificazioni dall’Iso 9001 alla 14001 alle certificazioni etiche Ohsas 18001, dapprima prevedendo elementi premianti, poi integrandole e stabilizzandole come requisiti obbligatori”. (vedi articolo di apertura).

La cultura professionale, un requisito irrinunciabile

E mentre Boni ha messo l’accento sulla cultura professionale e ambientale come requisito sempre più necessario da parte di tutti, Mingardi ha spostato l’attenzione sulla realtà delle Piccole e Medie imprese del settore, che rappresentano il vero nerbo del mercato, tenendo conto che in questa categoria sono annoverate anche imprese molto importanti e strutturate. “In Italia, su circa 4500 imprese attive nel settore, appena 25 sono quelle che superano i 50 milioni di euro di fatturato, circa un centinaio fra i 10 e i 50 milioni, circa 1000 tra



il milione e i 10", ha detto presentando il ruolo di Fnip Confcommercio – Federazione Nazionale Imprese di Pulizia. "Proprio per questo motivo parliamo di imprese piccole che spesso faticano, culturalmente, a volare alto, e di imprese medie che, generalmente, sono più attente ai problemi della sostenibilità. Le imprese che si sono mosse in questa direzione aspettavano un Codice che dettasse in modo chiaro le linee della partecipazione alle gare, premiando le imprese più impegnate sotto il profilo, appunto, della sostenibilità. Bisogna fare i conti con la rapidità del cambiamento", ha detto. Ma c'è un aspetto su cui Mingardi si è soffermato in modo particolare, ed è quello del controllo: "Anche le migliori intenzioni – ha denunciato – rischiano di restare parola vana se poi non si fanno i controlli. Se il controllo e il monitoraggio non vengono effettuati, fra l'altro, non si possono avere raccolte di dati. E non si sa nemmeno se un macro impianto, come può essere il nuovo Codice, o semplicemente un progetto, stanno funzionando e dando risultati positivi o meno. Su questo bisogna riflettere."

Le novità di un Codice più vicino ai servizi

"Per tutte le imprese – ha osservato Bolzoni – si tratta di un momento significativo. Molto sta cambiando, e anche in modo rilevante sia nel pubblico, sia per le grandi committenze." Bolzoni si è poi concentrato sulle novità contenute nel Codice, "un po' meno incentrato sui lavori, che ormai rappresentano il 40% degli appalti, e un po' più riequilibrato sulle peculiarità dei servizi. Un esempio è l'articolo 23, sulla progettazione, che finalmente individua le specificità della progettazione dei servizi; o anche il fatto che si presti particolare attenzione ai servizi ad alta intensità di manodopera."

Bisogna cambiare, e farlo alla svelta

Anche il cambiamento è stato uno dei leitmotiv della giornata. Toni D'An-

drea, di Afidamp Servizi, si è concentrato sul concetto, molto italiano (nel senso, purtroppo, deterioro del termine), di deroga. "Immaginate cosa succederebbe se dall'oggi al domani in Italia si decidesse di cambiare radicalmente tutto, come hanno fatto 50 an-

ni fa in Svezia cambiando il senso di marcia?" Il concetto è chiaro: uscire dalla cultura della deroga e iniziare a cambiare davvero. E farlo alla svelta, perché il futuro non attende.

ASSIMO

Noleggio, assistenza e vendita macchine per la pulizia

NOLEGGIO... da 1 giorno a 3 anni

Tel. 059 7405260



Motoscope e lavasciuga

Trasporto in cantiere

Assistenza o sostituzione in caso di fermo macchina

Istruzione agli operatori

Vendita detergenti e materiali di consumo

Assicurazione

Centro assistenza



ASSIMO

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

www.assmo.it - informazioni@assmo.it

vi presentiamo *il futuro del pulito*

di Giuseppe Fusto

Molto più che una semplice giornata di formazione, l'appuntamento "Il futuro del pulito è oggi", organizzato a Bologna il 2 marzo da Soligena e Bioskills, è stata la "summa" delle più attuali questioni che interessano il settore: dai Criteri ambientali al Codice Appalti, dal ruolo dei top players a quello delle Pmi, dalla formazione al controllo, dalle certificazioni all'esecuzione del servizio. Successo straordinario per un evento attesissimo.

Ormai i tempi sono maturi. Sul settore soffia sempre più forte il vento dell'innovazione e c'è sempre più fame di formazione, cultura e conoscenza, e quindi di emersione. Il nostro settore, lo si va dicendo da fin troppo tempo, è a torto considerato con troppa distrazione dal mondo politico, dalle istituzioni e dall'opinione pubblica a meno che, e qui sta un altro aspetto preoccupante, non si parli di scandali e di malaffare.

Un settore molto dinamico

Ma sarebbe ingiusto, e poco corretto, non vedere le numerose spinte positive che stanno innervando il nostro settore: il successo degli eventi formativi degli ultimi mesi lo dimostra ampiamente, e non fa eccezione l'affollata giornata di studio "Il futuro del pulito è oggi", organizzata all'hotel Savoia Regency di Bologna, il 2 marzo dal Consorzio Soligena e Bioskills. Da tempo, sui social e nei canali di comu-

nicazione specializzati, si era avuto il sentore che sarebbe stato un grande successo, e così è stato. Le aspettative non sono andate deluse.

L'evento, attesissimo

"Il fattore Green, i costi del ciclo di vita e l'Economia Circolare negli appalti della Pubblica Amministrazione e nel Privato" era il sottotitolo di un evento che ha riempito la sala, e che contrariamente a molti altri appuntamenti di questo genere non si è limitato ad approfondire le problematiche relative agli appalti pubblici, ma ha affrontato anche il grande tema dei servizi nel settore privato, dove si stanno affacciando grandi player di rilevanza nazionale. Dopo i saluti di **Fortunato Demofonte** e **Claudio Sciacca**, di Soligena, sono partite le prime sessioni, moderate da **Gianluca Verdolini**, dell'Ausl Toscana Centro, all'insegna dell'economia circolare.

Un'introduzione all'economia circolare

A capirci qualcosa di più ci ha aiutato **Fabio Iraldo**, dell'Università Bocconi di Milano – Osservatorio per la circular economy, che è partito dalle definizioni dell'economista Michael Porter: il punto è passare da un'economia lineare a una logica di recupero degli sprechi che cerchi di mettere in circolo tutte le fasi della filiera, tentando di chiudere il più possibile tali cerchi. Questo anche nel pacchetto circular economy della Commissione Europea. "Oggi è inevitabile che nel corso delle diverse fasi si verifichino delle perdite e, ovviamente, degli sprechi". Iraldo ha poi portato esempi aziendali concreti.



La voce del Ministero dell'Ambiente

Subito di seguito si è entrati nel vivo del Gpp del Collegato Ambientale e nel Codice degli Appalti 50/16 ad opera di **Riccardo Rifici**, del Ministero dell'Ambiente, che ha passato in rassegna i principali aspetti ambientali di una normativa che, senza dubbio, rappresenta in questo senso un'importante passo in avanti, a cominciare dalla previsione dell'obbligo dell'Offerta Economicamente più vantaggiosa. Rifici si è concentrato su alcuni articoli del Codice, come il 96 sul costo dell'intero ciclo di vita: "Per ogni prodotto o servizio bisogna considerare tutto il ciclo, dalla produzione allo smaltimento. Si tratta di operazioni complesse, e sul rapporto fra il green procurement italiano e le strategie europee: "Tre gli obiettivi principali su cui ci siamo concentrati: l'efficienza e il risparmio di risorse naturali; la riduzione dei rifiuti prodotti; la riduzione dell'uso di sostanze pericolose." Ma non si tratta solo di questo. Rifici ha ricordato anche, giustamente, la questione dei prezzi minimi che devono essere stabiliti dall'Anac: "Recentemente abbiamo scritto all'Anac ricordando che nella definizione dei prezzi di riferimento occorre tenere presente anche l'obbligatorietà dei Cam. Inoltre, non è vero che ultra-



centralizzando gli acquisti si risparmia: primo, perché facendo gare a cui possono partecipare in pochissimi, finisce che il prezzo lo fanno loro; secondo perché i servizi non sono equiparabili alle forniture di beni.”

Attenzione all'intero lifecycle

Ma quanto valgono effettivamente le certificazioni ambientali? Quali i costi del ciclo di vita e il ritorno sull'impatto ambientale? Secondo **Michela Gallo**, dell'Università degli Studi di Genova. “Siamo in un momento ancora di confusione. Ad esempio, qual è la differenza tra una carbon footprint e un'etichetta ecologica? Gallo ha provato a fare un po' d'ordine, eliminando i fraintendimenti più comuni e concentrandosi in particolare sull'Ecolabel, marchio comunitario di qualità ecologica. La relazione ha toccato tutti i punti di interesse relativi alle etichette di tipo I e III, con le relative differenze. E' stato seguito con grande interesse il focus sull'EpD per le strutture sanitarie, durante il quale Gallo ha riferito alcuni risultati di studi “Ica” fatti su servizi di pulizia in riferimento al Pcr: “Cosa serve ad esempio a costruire un carrello? Si tratta della fase di upstream, che l'azienda non vede ma che qualcuno a monte ha fatto per rendere possibile disporre delle materie prime. Qua-

li sono le altre fasi? Il trasporto delle materie prime, l'assemblaggio, la realizzazione degli imballi, il trasporto del prodotto finito, il fine vita. Per un carrello in acciaio, è l'acciaio a rappresentare il grosso dell'impatto, il 60%. Cosa posso fare a questo punto come azienda produttrice? Ad esempio utilizzare acciaio secondario, valutare se i miei fornitori sono in grado di fornirmi una certificazione della qualità, e assicurarmi che non sia tutto primario, ecc. Rendersi conto di ciò è molto importante, anche perché si rischia di cadere in errori banali: ad esempio, sapete che i consumi d'acqua in tutto questo rappresentano quasi il nulla? Chi pensa di cambiare in senso ambientale il proprio ciclo produttivo agendo sui consumi d'acqua, sappia che forse varrebbe la pena di considerare prima altre fasi, come la scelta dei materiali. L'impiego di materiali riciclati è fondamentale per i costruttori di prodotti. Il secondo Pcr creato, ancora più complesso, riguarda il servizio di pulizia”. In questo caso si va a considerare l'estrazione e la produzione di materie prime costituenti macchinari e prodotti, ma c'è anche tutta la fase di svolgimento del servizio vero e proprio: trasporto, consumabili, trattamento scarichi, trasporto rifiuti. L'impatto vero dov'è? Non sono più le materie prime, ma, almeno in Italia, l'energia elettrica. A questo punto il carrello in materiale riciclato è ambientalmente meno performante della riduzione dell'impatto di energia elettrica (meglio tre lavatrici Ecolabel, a questo punto). L'utilizzo dei detergenti, seppure significativo, si vede poco. Ma ci sono voci, come la depurazione dei reflui, che non hanno praticamente rilevanza. Bisogna però anche tenere presente che il certificatore ha il compito di scegliere tra banche dati con numeri anche piuttosto diversi, che possono cambiare il risultato finale: un esempio è quello del Gwp fossile: 0,61 kg di Co2/kWh pr Ecoinvent 2.2, 0,51 per Elcd 3.2: due fonti affidabilissime che però generano un 16% di differenza

nella valutazione complessiva. In generale, si può dire che per valutare il costo del ciclo di vita si devono prendere in considerazione tutti i passaggi, con il relativo peso.”

Ferrari: “L'importanza del fattore umano”

La particolare impostazione della sessione ha poi portato ad indagare un ambito ancora più specifico, quello dell'igiene degli ambienti in contesto ospedaliero, fattore determinante per la salvaguardia della salute. Un argomento di grande attualità, vista la recente approvazione dei Cam nei servizi di sanificazione delle strutture sanitarie. A parlarne è stato **Marco Ferrari**, responsabile del Servizio Igiene dell'Asst di Lodi. Ferrari ha sottolineato come il primo problema sia ancora quello di diffondere la cultura dell'igiene e della sanificazione nelle strutture sanitarie, specie nelle piccole realtà e nelle Rsa in cui il servizio di pulizia è ancora svolto internamente da operatori non deputati soltanto a quello. Secondo uno studio Oms commissionato e fatto in Europa, nel 2050 le infezioni da batteri resistenti in ospedale causeranno più decessi del cancro. Una questione centrale è dunque quella dei batteri multi resistenti, su cui si rischia di avere le armi già spuntate prima ancora di utilizzarle. “Ma ciò che è più importante è prepararsi culturalmente al continuo cambiamento: il mondo cambia continuamente e le ricette del passato non sono sempre valide oggi. Le tecnologie moderne possono offrire soluzioni migliori, ma è importante sapersi adattare di continuo. Senza dimenticare l'importanza del fattore umano, basilare: personale preparato e formato, ma anche giustamente retribuito, significa risultati migliori.” Sono dunque importanti le norme e le leggi, ma tutto diventa inutile se manca il fattore umano. Non dimentichiamo, aggiungiamo noi, che stiamo parlando di un servizio il cui valore è coperto al 90% dalla manodopera.



La tavola rotonda: quali scenari per le imprese?

Nel primo pomeriggio, alle ore 14.30, è iniziata la seconda parte della giornata, impostata in modo più dinamico grazie alla tavola rotonda “Dal pubblico al privato e ritorno. I futuri scenari per le imprese di servizi”, moderata da **Debora Rosciani** di Radio24. A confrontarsi **Lorenzo Mattioli**, presidente Anip-Confindustria e membro del Tavolo ambiente in Confindustria, **Giancarlo Varani**, responsabile Comparto ecologia Legacoop Servizi, **Mauro Mingardi**, Consigliere Fnip-Confindustria, **Stefano Rampazzo**, presidente nazionale Confartigianato Imprese di pulizia, **Stefano Cecchini**, Direttore Esecuzione del Contratto. Tema centrale è sempre quello: qualità del servizio alla luce della centralizzazione degli acquisti. Il dibattito è entrato subito nel vivo con la madre di tutte le domande, almeno nello scenario attuale: è vero che il mercato pubblico è appannaggio quasi esclusivo dei top players mentre le Pmi del settore si rivolgono perlopiù a quello privato?

Grandi, piccoli, pubblico, privato

Il primo a rispondere è stato Rampazzo, che ha esordito ricordando qualche numero importante: “A livello imprenditoriale il 99,4% delle imprese italiane sono Mpmi (micro-piccole e medie imprese), con 20 milioni di addetti. Il 22,2% sono artigiane, con circa 3 mi-

lioni di occupati. Nel nostro specifico settore si parla di 40mila aziende di cui 39mila artigiane con circa 500mila addetti. E’ naturale che si sia identificato un mercato per le Mpmi e un altro, della Pa, dove si sono collocate le grandi aziende. Ora, è chiaro che questo sistema va a vantaggio delle grosse realtà. Qualcosa sta cambiando con il nuovo Codice, che apre anche alle realtà più piccole. Aspettiamo anche il correttivo del 50/16, entro il 18 aprile, che contiene ben 84 articoli a modifica del Codice. Un punto cruciale per noi sarebbe aprire l’accesso alle gare della pa, magari potendo partecipare a lotti più piccoli. Ma sappiamo perfettamente che per noi è essenziale fare scuola, formare i nostri collaboratori e chi lavora con noi. Come Confartigianato stiamo già concertando un’iniziativa del genere.”

I top players Legacoop Servizi

Più complessa la voce delle cooperative: “Tra i maggiori competitors – ha detto Varani – ci sono nostre grosse coop. Se escludiamo le microimprese, in Italia abbiamo 4800 imprese di pulizia con struttura imprenditoriale e progetti aziendali complesse. Queste imprese occupano 332mila addetti (media circa 70). Ma questa è il risultato di una situazione eterogenea: si va dai 5 ai 15mila addetti! I servizi svolgono un ruolo e muovono numeri importanti: queste 4mila imprese realizzano 12 miliardi di fatturato, in leggero calo ma

che non ha risentito della crisi come in altri settori.” Molto netta la posizione di Legacoop Servizi, che rappresenta anche i grandi big che possono partecipare alle megaconvenzioni centralizzate: “Io non scappo – ha detto Varani – dal sistema Consip, anche perché ritengo importante l’opera di riduzione e razionalizzazione delle centrali d’acquisto. Era impensabile avere oltre 35mila soggetti abilitati agli acquisti, molti dei quali privi delle competenze per gestire bandi complessi. Uno spreco di risorse inutili e una continua fucina di contenziosi.”

Fnip-Confindustria: Auspichiamo misure per le Pmi

Mingardi ha sottolineato come la razionalizzazione sia importante, ed è fondamentale avere un codice e leggi chiare. “La cosa più importante è la formazione, la crescita generale del settore è il primo obiettivo. Avendo a che fare con il mercato soprattutto privato, le nostre imprese, di medie e piccole dimensioni, sono costantemente sollecitate all’innovazione: il privato guarda molto alla riduzione dei costi, e questo ci aguzza l’ingegno, con grandi sacrifici ma anche investimenti in conoscenza. Questo potrebbe essere riflesso anche sulla Pa: il fatto di avere un Codice, delle regole ambientali eccetera, ci aiuta molto. Il nostro interesse è che anche la Pa capisca il valore aggiunto della nostra professionalità, in costante miglioramento. Auspichiamo che lo facciano anche soggetti come Consip: anche perché molte delle nostre imprese sono sì considerate piccole e medie, ma sviluppano fatturati anche molto importanti, ed hanno un’organizzazione che permetterebbe loro di portare un grande contributo qualitativo anche sul mercato pubblico. Oggi invece abbiamo lo 0.5% delle imprese che si accaparra circa l’80% della torta pubblica: un dato su cui vale la pena di riflettere. Gli spazi per una suddivisione più equilibrata ci sarebbero.” Alle volte si accusano i piccoli imprenditori di non saper fare rete: “Non è semplice – dice Min-

gardi – trovare un minimo comune denominatore fra imprese molto differenti. I livelli sono diversi, e non sempre si hanno gli strumenti. In questo senso Fnip Confcommercio sta cercando di dare alle proprie imprese informazioni sulle nuove opportunità, senza aspettare le briciole.” Non del tutto d’accordo Varani, per cui “fare rete è facile, basta volerlo: ci sono moltissime imprese che lavorano egregiamente insieme. Anche la formazione è fondamentale e si può fare insieme.”

Anip-Confindustria: “Nessuna cultura egemonica, servono percorsi condivisi”

E se fossero le grandi aziende ad appioppare il privato? “Il dibattito piccolo-grande mi pare sterile, superato”, ha detto Mattioli”, che ha sottolineato come nelle convenzioni Consip ricada appena il 15% del mercato, e che in Italia siano in realtà ben 100mila (parola del ministro Padoan) i soggetti abilitati ad acquistare. Quanto alla dialettica piccole, medie, grandi, eccetera, “proprio la settimana scorsa abbiamo avuto un incontro con il presidente di Fnip (*Nicola Burlin, ndr*) per condividere un percorso, e non c’è nessuna logica egemonica. Come Confindustria crediamo che il brand Rete d’Impresa possa rappresentare un’alternativa seria e credibile.” Mattioli si è poi espresso, a titolo personale, sull’affaire Consip: “Il problema principale sta nei tempi di aggiudicazione: se tu per fare una gara ci metti più di tre anni, con proroghe, vecchi prezzi, eccetera, finisci per alimentare un sistema poco chiaro.” Mattioli ha poi sottolineato, tornando al discorso principale che “per me la questione fondamentale è un’altra: abbiamo paura del futuro? Vogliamo affrontarlo o arroccarci sulle nostre posizioni? Questo è un settore che innova e investe moltissimo, ma al di fuori non lo si sa! Altrimenti come si spiegherebbe che il legislatore si dimentica puntualmente dei servizi integrati? Forte è l’impegno di Anip nei confronti del legislatore e del mondo politico e

istituzionale per affermare la specificità del settore dei servizi. Abbiamo bisogno di sinergia. Confindustria, che vive un momento delicato nel mondo manifatturiero, sta puntando moltissimo sui servizi.” Il problema è sensibilizzare il mondo esterno.

La questione del controllo e il Dec

La parola è poi passata al... controllo, con l’esperienza di Cecchini: “C’è ovviamente il rischio che molti elementi previsti dal capitolato e dalle norme non vengano rispettati al momento dell’esecuzione del contratto.” Il controllo, dunque, è una fase molto importante, che rischia di vanificare tutto il resto. “La vigilanza è una delle grandi innovazioni che hanno portato le tre direttive, che vedono il rapporto stazione appaltante-impresa-cittadinanza/utenza in modo talmente diverso. Oltre alle grandi innovazioni ambientali, le nuove direttive hanno posto l’accento su un punto di vista inedito: la gara è la fase di passaggio tra la programmazione e la fase esecutiva. Fino al 19 aprile 2016 siamo intervenuti a controllare senza preventiva programmazione. Oggi il Rup, che diventa una sorta di project manager, deve fare emergere le esigenze dell’utenza finale. Un altro aspetto importante è il “dialogo tecnico”, che autorizza la Pa a scendere dal suo piedistallo e dialogare con le imprese prima addirittura

ra della fase di gara, cosa inconcepibile in passato. In questo scenario il Dec ha un ruolo importantissimo, anche se si attendono le Linee Guida Anac dedicate, che sostituiranno il Regolamento 207/2010.” Quanto al sistema Consip, Cecchini ha sottolineato come “sebbene non sia il caso di demonizzarlo, senza dubbio sta depauperando il tessuto locale, come vediamo tutti i giorni.” Mingardi ha concluso rimettendo l’accento sulla formazione: “Ci vorrebbero corsi scolastici, fino all’università, che mettessero tutti i soggetti in grado di svolgere il loro ruolo: dalla progettazione al controllo. E i progetti non devono essere libri dei sogni.”

Tutti i vantaggi dell’Epd

L’ultimo intervento del convegno, che ci ha riportato su un piano più tecnico, è stato quello di **Adriana Del Borghi**, dell’Università degli Studi di Genova, che ha approfondito la questione della “Convalida Epd: la Dichiarazione Ambientale di Prodotto come strumento di informazione e comunicazione fra produttori, distributori e consumatori.” “Il ruolo dell’Università, come ente formatore e Pubblica Amministrazione, è molto particolare – ha esordito Del Borghi-, che ha ripreso le fila del discorso della mattina, approfondendo alcune questioni tecniche relative all’Environmental Product Declaration nel settore dei servizi di pulizia.”



h3i riempie il centro congressi milanofiori

di Carlo Ortega

Ha fatto il pieno di successi la fiera H3i –Household, Industrial & Institutional Ingredients, organizzata per la prima volta in Italia da Step Exhibition Uk e Hpc Today con il supporto di Federchimica-Assocasa. Oltre 400 persone nei 2 giorni, svoltasi alle porte di Milano il 7 e 8 marzo. Alto l'interesse per la parte convegnistica, a partire dalla tavola rotonda sulle certificazioni ambientali di Punto 3 e Gsa.

52
GSA
MARZO
2017



Davvero un grande successo quello che ha premiato H3i –Household, Industrial & Institutional Ingredients, la due giorni dedicata al mondo dei formulatori di detersivi e prodotti per l'igiene che il 7 e 8 marzo ha letteralmente invaso gli spazi dell'Nh Congress Centre di Assago Milanofiori, alle porte del capoluogo lombardo. L'evento, organizzato da Step Exhibition UK e dalla testata Hpc Today (Household and Personal Care today), è supportato da Federchimica-Assocasa, ha avuto un seguito davvero nutrito e qualificato.

La soddisfazione degli operatori

Comprensibile la soddisfazione di **Giulio Fezzardini**, project leader di Hpc Today – Teknoscienze: “Era da tempo che mancava in Italia questo tipo di evento focalizzato sugli ingredienti e le loro problematiche; abbiamo avuto oltre 400 partecipanti sulle due giornate, con aziende soddisfatte, sale congresso affollate e stand visitatissimi. C'è stata quindi un'ottima risposta dal pubblico e dagli addetti ai lavori.

Prima edizione italiana, scommessa vinta

Scommessa stravinta, dunque: era infatti la prima volta che questo tipo di format, nato nel Regno Unito alcuni anni fa, approdava in Italia con il preciso obiettivo di fornire agli operatori del settore detergenza un nuovo momento di informazione, aggiornamento e incontro. Un evento locale quanto a collocazione, ma globale per le sue rilevanti implicazioni legate alle questioni ambientali, alle dinamiche del mercato, all'interconnessione con le nuove regolamentazioni e gli organismi internazionali. L'idea di fondo è semplice: nonostante, o forse proprio a causa dell'enorme sviluppo tecnologico che sta interessando tutti i settori, e quello della detergenza non fa certo eccezione, si avverte sempre di più l'opportunità, anzi la necessità, di uno spazio di dialogo personale, fatto di incontri, relazioni e strette di mano una volta tanto reali, e non virtuali.

Eventi vivaci e dinamici

Tutti aspetti che hanno trovato sviluppo a H3i, sia nella parte espositiva,



va, frequentatissima da addetti ai lavori durante tutte le ore di apertura, sia in quella convegnistica e seminariale, svoltasi nelle due sale adiacenti al padiglione degli stand. Tutti gli eventi, sia del Tech Focus con speech in lingua inglese, sia della parte seminariale, sono stati molto partecipati. A partire dalla tavola rotonda “Certificazioni ambientali di prodotto: una opportunità di mercato?”, (ne parliamo nell'articolo successivo).

Lo scenario macroeconomico e i driver di lungo periodo

Contenuti di grande interesse sono arrivati anche dagli altri appuntamenti che hanno accompagnato entrambe le giornate. La mattinata del 7 è stata occupata quasi per intero da interventi a cura di Federchimica: in apertura **Vittorio Maglia** ha fatto il punto sullo “Scenario economico e le sfide della filiera della detergenza”, seguito da **Laura Grisai**, con “Il Reach tra passato e futuro”. Maglia è partito dalla globalizzazione, che ora sta creando una minore disuguaglianza fra i paesi ma una maggiore disuguaglianza all'interno dei paesi, con conseguenze economiche, come la crisi della classe media, e politiche, come l'avvento dei populismi. “Siamo in un mondo ad elevata instabilità –ha detto Maglia-, e in questo scenario parliamo di Industria 4.0



e di una nuova rivoluzione industriale. Intanto il consumatore è già cambiato e si muove secondo nuovi modelli, come la sharing economy (condividere in luogo di possedere) e l'abitudine all'acquisto a prezzi scontati. Ecco allora che i driver di lungo periodo diventano sostenibilità, economia circolare e bioeconomia.”

L'importanza della comunicazione

A metà mattina, dopo il break, è arrivato il momento di ragionare sul valore della comunicazione e informazione con **Daniele Tarenzi**, di Federchimica – Assocasa, che ha parlato di “Sicurezza e sostenibilità: quando la comunicazione fa la differenza”. Per far capire, dati alla mano, cosa intendesse con questo fa la differenza, Tarenzi ha riepilogato sinteticamente tutto ciò che negli ultimi anni l'associazione ha fatto in questo senso: “E' importantissimo arrivare all'utilizzatore finale –ricordiamo che il 68% dell'impatto ambientale avviene al momento del consumo, e solo il 4% in fase di produzione – con messaggi relativi allo spreco nei lavaggi (importanza di riempire la lavatrice), alla temperatura (ricordo la campagna #meglio30, per promuovere i lavaggi a 30°, con relativo concorso): se si inizia a dire che in Europa vengono effettuati circa

1100 lavaggi ogni secondo, che solo il 56% di questi è a pieno carico, e che la temperatura media è intorno ai 41°C (solo il 32% rispetta la buona prassi dei 30°), allora si avranno più chances di cambiare la mentalità e i comportamenti del consumatore. Noi crediamo molto nell'informazione, e vediamo che il consumatore sta iniziando a modificare le proprie abitudini. Fra la nostre campagne di informazione recenti dirette alle aziende, quella sul Charter, sulla concentrazione dei detergenti, i Cleanright panels, le icone di sicurezza per sensibilizzare a un uso sicuro e consapevole. Per ciò che riguarda i consumatori, non possiamo non ricordare il sito www.pulitiefelici.it, che nel 2015 è diventato un magazine e una pagina facebook con oltre 42mila contatti. Senza contare le nostre videointerviste su sicurezza e sostenibilità in molte piazze importanti d'Italia”. Sempre per Federchimica Assocasa, a **Piergiorgio Dalzero** è spettato il compito di fare il punto sullo status dell'Ecolabelling in Europa, mentre **Paola Granata**, di Federchimica Aispec, è intervenuta sulle “Raccomandazioni Cesio C&L.”

Le relazioni tecniche

Più tecniche le relazioni del pomeriggio: di tensioattivi bio-based ha parlato **Davide Mariani**, di Ssog, e successivamente **Cesare Fumagalli** di Ba-

sf è tornato sulla possibilità di lavare a basse temperature “ma senza-ha sottolineato – perdere in efficacia: ci vogliono i prodotti giusti.” Molto seguita, specie dai tecnici, la relazione di **Emanuele Caimi** di Desmet Ballestra sulle innovative tecnologie di produzione dei tensioattivi e detergenti. Nell'ultima parte della giornata sono intervenuti di nuovo Assocasa, con un aggiornamento sullo stato di attuazione del Regolamento Biocidi per i disinfettanti (a cura di **Arianna Massaroli**), oltre a Mérieux Italia (Strategie di testing alla luce del nuovo Regolamento biocidi, **Sergio Fasan**), e Eurofins Biolab, con “Prove tossicologiche e waiving criteria per i disinfettanti” (**Daniela Romano**). Tutti argomenti approfonditi in lingua inglese nei Focus tecnici a cura delle aziende. Il secondo giorno, oltre alla tavola rotonda sulle certificazioni, è stata la volta del Code of Practice di Ifra (**R. Mangano, F. Filippini e F. Perego**, di Federchimica Aispec), e su case histories aziendali tra cui quella di Sensient (**Loic Bleuez**). Molto interessanti, per gli addetti ai lavori, i contributi di **Fabio Costiniti** di Italmatch Chemicals (Evoluzione dei builders: nuove sfide e nuovi sistemi di co-builders per detersivi lavastoviglie senza fosfati) e di **Manuel Buzio** di Ferchem, con “Coloranti polimerici per detergenza”.



certificazioni ambientali di prodotto: *una reale opportunità?*

di Umberto Marchi

Lo scorso 8 marzo, nell'ambito della fiera H3i svoltasi a Milano, Punto 3 ha organizzato in collaborazione con GSA un'interessante tavola rotonda sul valore delle certificazioni ambientali di prodotto. Presenti Ispra, Certiquality, Ippr e, fra le aziende, Sutter Professional, Werner & Mertz e il dealer Per Pulire. Alta la partecipazione, attiva e interessata.

Si è svolta nella mattinata dell'8 marzo, nell'ambito dell'evento H3i – Household, Industrial & Institutional Ingredients, con il supporto di Federchimica Assocas, la tavola rotonda “Certificazioni ambientali di prodotto: un'opportunità di mercato?”, organizzata da Punto 3 srl in collaborazione con Gsa – Il Giornale dei Servizi Ambientali.

I relatori

Si fa un gran parlare, specie negli ultimi anni, del valore delle certificazioni ambientali. Ma si tratta di realtà o di semplici strategie da marketing? Proprio a domande come questa hanno cercato di rispondere gli intervenuti: **Walter Bertozzi** di Certiquality, **Gianluca Cesarei** di Ispra – Istituto Superiore per la protezione e la ricerca ambientale, **Massimiliano Fadin**, di Per Pulire, **Salvatore Inglese** di Sutter Professional, **Massimo Grignani** di Werner & Mertz e **Maria Cristina Poggesi** di Ippr – Istituto per la promozione delle plastiche da riciclo.

Certificazioni ambientali: un'opportunità?

Il format, vivace e dinamico, ha visto i relatori dialogare su un tema molto sentito davanti a un pubblico numeroso e interessato. Al centro del dibattito c'erano infatti le certificazioni ambientali, a partire naturalmente dall'Ecolabel europeo, sempre più visto come un'opportunità commerciale oltre che, naturalmente, uno strumento a tutela dell'ambiente e di tutti noi.

Fabbri: “Un evento molto seguito”

I lavori sono stati introdotti e moderati dal presidente di Punto 3 **Paolo Fabbri**, che parla di “un evento molto partecipato, che ha dato l'opportunità all'uditorio di avere importanti anticipazioni sui contenuti del futuro Ecolabel dei detergenti, in vista dell'approvazione delle nuove decisioni UE. Il convegno ha toccato, fra l'altro, la possibilità di prevedere evoluzioni significative, ad esempio consentendo che i detergenti siano venduti in contenitori in plastica riciclata, con prestazioni analoghe a quelli tradizionali. Rispetto a precedenti appuntamenti analoghi, rivolti perlopiù al mondo delle imprese, in questo caso la nostra attenzione si è focalizzata in particolare modo sui prodotti chimici e sulle certificazioni ambientali ad essi relative”.

25 anni di Ecolabel

La certificazione Ecolabel, che proprio nel 2017 compie 25 anni (il primo Regolamento risale al 1992), è uno strumento volontario “multi-criterial” riconosciuto in Europa e non solo. Lo scorso novembre è stata vo-

tata la revisione dei criteri Ecolabel per i prodotti detergenti, suddivisi in sei gruppi di prodotto, dai detergenti multiuso ai prodotti per bucato, piatti, lavastoviglie e prodotti industriali/professionali.

Nuovi criteri per i detergenti

E' stato soprattutto l'intervento di Gianluca Cesarei, di Ispra, a fare il punto sul futuro dell'Ecolabel, che insieme ad altre certificazioni volontarie, tra cui Emas, è stato per la prima volta fatto oggetto del Refit Exercise, un piano di valutazione dell'efficacia



delle politiche adottate dalla CE: si parla addirittura della possibilità di escludere interi gruppi di prodotti, tra cui fortunatamente al momento non risulterebbero i prodotti detergenti, per cui è stata finalizzata la revisione dei criteri.

I punti di forza dell'Ecolabel

“Tra i punti di forza dell'Ecolabel, che rientra tra le certificazioni di tipo Iso 1: la volontarietà, la selettività, il fatto di essere un marchio riconosciuto in Europa e fuori e quello di essere rilasciato da terze parti indipendenti, il che lo differenzia da altre certificazioni. Inoltre i criteri sono stabiliti secondo un approccio scientifico di tipo Lca, ed è un processo trasparente e partecipato. In più l'Ecolabel, nata come certificazione puramente ambientale, ha via via inserito criteri sociali, oltre a quelli relativi alla

salute umana; i prodotti certificati Ecolabel, poi, devono anche rispondere a severi requisiti prestazionali, non basta che siano “amici dell'ambiente”; all'art. 10, il Regolamento parla di un continuo controllo dei prodotti certificati anche una volta ottenuto il marchio; gli stessi criteri, fra l'altro, vengono aggiornati periodicamente. Ultimo ma non meno importante, il legame con altri strumenti di sostenibilità ambientale come il Gpp: la certificazione Ecolabel favorisce l'accesso alle gare d'appalto pubbliche. L'Ecolabel è un importante strumento di convergenza, la strada verso cui a mio parere bisogna convergere a livello europeo. Purtroppo non tutti i paesi, specie quelli con tradizioni di certificazioni più datate, vedi Germania e Francia, non hanno sempre favorito questo processo.”



VINCITORE DEL PREMIO
TEDESCO PER IL PACKAGING

Abbiamo fissato dei nuovi standard!
Nasce il nuovo flacone con il
100% di PE riciclato proveniente
dalla raccolta differenziata

- Il PE riciclato proviene dalla raccolta differenziata domestica in Germania
- 100% riciclabile
- Trasparente e inodore
- Permette un continuo riciclo del materiale



Guarda il video:



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

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.



Il nuovo Regolamento: alcune anticipazioni

“Per ciò che riguarda le nuove regole, la più importante novità riguarda l’armonizzazione di criteri scritti in momenti diversi, con un giro di vite sui criteri stessi come l’abbassamento del volume critico delle emissioni. Maggiore attenzione è stata data anche ai prodotti concentrati, con la creazione anche di classi di riferimento che prima mancavano. Altri aspetti innovativi riguardano la biodegradabilità; si prevedono anche più restrittivi criteri sul packaging. Sono state anche modificate alcune deroghe, con deroghe ad hoc per alcuni prodotti, e rese più restrittive anche le soglie di misurazione. E’ stato anche introdotto un criterio sull’olio di palma.”

Un nuovo packaging con plastiche di recupero

A proposito di packaging, Maria Cristina Poggesi, che si occupa proprio della promozione delle plastiche provenienti da riciclo con il marchio “Plastica seconda vita”, ha rassicurato sulla possibilità di utilizzare plastiche da riciclo per il packaging e la vendita di detergenti. Ciò potrebbe offrire la possibilità di bypassare, o di rispondere, ad alcuni criteri ambientali. “Un problema aperto è quello della riconoscibilità della plastica riciclata in un manufatto, che ovviamente non è cosa semplice. L’unico strumento, in tal senso, è la norma 14021 sulla tracciabilità di quello che era rifiuto e che diventa materia prima seconda da inviare al trasformatore.” Poggesi ha poi illustrato le diverse e non sempre semplici operazioni che portano alla realizzazione del materiale plastico da riciclo. Interessante anche il contributo di Bertozzi di Certiquality, che ha tracciato un quadro delle certificazioni di prodotto ad oggi disponibili, e sull’opportunità di valutare la certificazione ambientale più adatta ai diversi livelli della filiera, dal produttore al formulatore al dealer. “Spetta alle aziende il



compito di valutare quali sono i migliori strumenti da utilizzare in quel momento e per le loro necessità. Tra parentesi, spesso le aziende eccellenti sono più avanti della stessa normazione, che a volte si muove lentamente.”

La scelta di Per Pulire

A proposito, per quanto riguarda l’esperienza delle aziende, alla tavola rotonda erano presenti due formulatori, Sutter e Werner & Mertz, e il dealer Per Pulire. Massimiliano Fadin ha ricordato che “l’approccio green, per la nostra azienda, è la logica conseguenza di una filosofia portata avanti da tempo. Quello che oggi un dealer come noi deve proporre al mercato è la consulenza,

la formazione e non semplicemente la fornitura di prodotti. Stiamo attivando con i produttori un percorso di formazione interno ed esterno, la sfida è fornire un servizio con i giusti tempi e i giusti costi. Ovviamente la scelta dei prodotti è fondamentale per rispondere alle nuove esigenze del mercato, come anche l’apporto e il supporto dei produttori. Per Pulire si sta impegnando molto, anche sul versante del packaging e dei materiali. Stiamo attivando un processo di tracciabilità e trasparenza e alla fiera veronese lanceremo un progetto in collaborazione con il Politecnico di Torino per poter presentare al Premio Innovazione una “ricetta perfetta”... di più non posso dire.”

Un processo che non può escludere la formazione a tutti i livelli della filiera, compresi clienti e, nel caso del pubblico, stazioni appaltanti.

La voce delle aziende: Sutter Professional

Chiamate direttamente in causa, le aziende hanno risposto. L'esempio è venuto da due realtà da sempre attentissime all'ambiente: l'italiana Sutter Professional e la tedesca Werner & Mertz, che hanno fatto del tema ambientale una delle proprie bandiere e anche, perché no, un elemento strategico di marketing. Salvatore Inglese ha raccontato il caso di Ecocap's, una soluzione che riduce gli spazi di stoccaggio ed i costi di trasporto, ogni spreco viene evitato. Già segnalata nel 2009 come "innovazione amica dell'ambiente" da Legambiente, ha ottenuto diversi riconoscimenti ambientali. "Il difficile era proporla in sede di gara d'appalto", ha detto Inglese. Adesso le cose stanno cambiando, anche sul fronte della percezione della qualità dei prodotti Ecolabel: "All'inizio se parlavi di ambiente ed Ecolabel, si pensava che i prodotti fossero di qualità più scarsa. L'equazione era: non fa nulla all'ambiente, ma non fa nulla in generale. Un'altra criticità di Ecolabel sta nel fatto che è chiaramente più improntato al largo consumo e meno al settore professionale." Oggi, a partire dalla normativa (vedi Cam), c'è una sensibilità maggiore, tutto sta nel fare il passaggio culturale.

Werner & Mertz: "from cradle to cradle"

Anche Werner & Mertz pone l'accento sulla qualità prestazionale. Ha sottolineato Massimo Grignani: "Lavoriamo in un settore in cui un prodotto può essere buono finché vuoi, ma se poi non funziona diventa un boomerang. Alla fine è il mercato che decide se un prodotto può andar bene o meno. In questo senso Ecolabel, per noi, rappresenta l'eco-efficienza: dobbiamo essere onesti e trasparenti, e se un prodotto non

va non va. L'attenzione di Werner & Mertz, che come Sutter è un'azienda familiare con una lunga tradizione nel settore, parte da una questione etica per seguire il principio dello sviluppo sostenibile. Tra i passaggi che riteniamo fondamentali c'è quello della scelta di

materie prime sicure per uomo e ambiente: e non è facile conoscere bene le materie prime e trovare fornitori affidabili. Attenzione: la scelta delle materie prime non deve mai perdere di vista anche l'aspetto della rinnovabilità, in un'ottica di "cradle to cradle".

Il cleaning pensato per chi lavora.

REVOLUTION

sorma

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

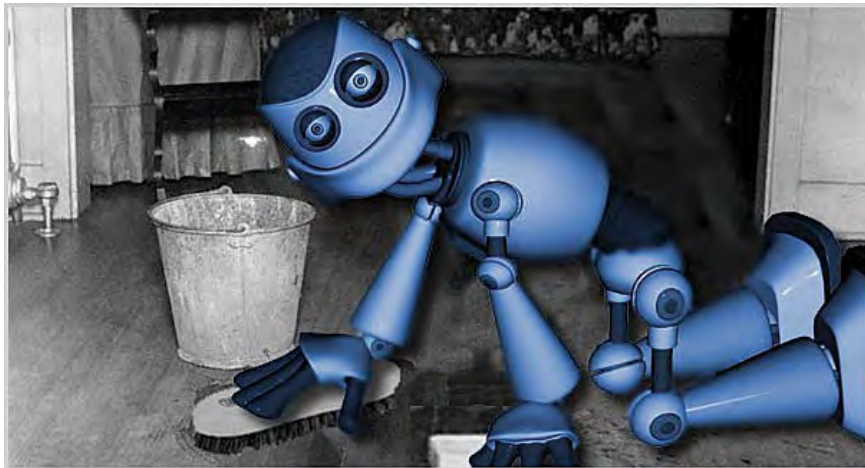
20136 Milano / Via Gian Galeazzo 2 / +39 02 87366140 / info@sormaeurope.it

www.sormaeurope.it

la digital disruption distruggerà posti di lavoro anche nel nostro settore?

di Simone Finotti

Nell'era della "digital disruption" molti lavori prima appannaggio dell'uomo vengono svolti dai robot, con la conseguente perdita della centralità umana e, potenzialmente, di milioni di posti di lavoro. Che accadrà nel mondo delle pulizie, dove sta montando l'onda della robotizzazione? Impossibile pensare a una sostituzione completa a breve termine: il lavoro di chi pulisce è complesso e pieno di imprevisti, l'abilità umana è indispensabile. Si può pensare a una complementarità uomo-macchina, come suggeriscono i principali costruttori di robot-pulitori.



segnando una vera e propria cesura tra un prima e un dopo. E se già in passato abbiamo assistito a una disruption provocata dall'avvento delle macchine (si chiamava industria 2.0, poi 3.0), oggi, in epoca di 4.0, di industria digitale, di robotica intelligente e di oggetti in rete, si deve parlare di digital disruption: ovvero le macchine che guidano se stesse, dialogano e fanno tutto senza bisogno dell'uomo. Proprio tutto? Qui sta il punto.

Numeri impietosi

Diciamo innanzitutto che non stiamo ragionando sul sentito dire. Secondo un rapporto presentato all'ultimo World economic forum di Davos, entro il 2020 le intelligenze artificiali bruceranno circa 5 milioni di posti di lavoro in 15 paesi del mondo. E c'è chi si spinge ben oltre, sostenendo che circa il 50% dei posti di lavoro nel prossimo mezzo secolo deve considerarsi a rischio disruption. Bastino un paio di dati per dare al fenomeno le giuste proporzioni: nei magazzini Amazon la forza lavoro umana è già ridotta del 90% rispetto a qualche anno fa,

e nel 2014 i robot industriali venduti sono stati ben 230mila, con un trend in crescita del 30% sull'anno precedente. E si parla già di robot-pompieri, robot-radiologi, robot-camerieri, robot-hostess, robot-traduttori, e così via. Per non parlare di supermercati, centri commerciali e miriadi di altre attività. Insomma, rivoluzione è dir poco. Anche per le più profonde strutture stesse dell'economia globale. Se tutta questa gente non lavorerà più, come farà a vivere? E inoltre, come farà a spendere e far funzionare il motore economico? Ovviamente c'è già chi pensa che, in un mondo in cui si perdono posti di lavoro senza che vengano sostituiti, l'economia si fermerebbe nel giro di pochissimo tempo. E così arrivano le prime soluzioni, o almeno proposte. Come quella dell'europarlamentare **Mady Delvaux**, che riprendendo un'idea già avanzata proprio in questi mesi da **Bill Gates** suggerisce che le persone elettroniche siano accomunate ai lavoratori umani, e come loro siano chiamate a contribuire al welfare. Sì, avete letto bene. In altre parole, la proposta è di introdurre

L'automatizzazione avanza, la robotica ha già invaso molti spazi, e moltissimi lavori che fino a ieri erano appannaggio dell'uomo sono svolti perfettamente dalle macchine. Non diciamo niente di nuovo. Il fatto è che ciò sta generando una miriade di fenomeni collaterali: e come in tutte le rivoluzioni, anche nel caso di questa nuova era tecnologica, oltre agli indiscutibili progressi, si iniziano a contare le vittime. Siamo di fronte a uno scenario che sta cambiando, e in molti casi è già cambiato, in senso distruttivo.

L'era della digital disruption

Almeno per dirla con **Clayton M. Christensen**, il professore americano che fu il primo, oltre 20 anni fa, a definire disruptive, ovvero distruttiva, una serie di innovazioni in grado di distruggere un mercato precedente

re una tassa sui robot che vada a finanziare pensioni, sistema sanitario e politiche sociali. Aziende e privati, poi, dovrebbero dichiarare i risparmi ottenuti scegliendo una macchina invece di personale umano, e tale guadagno andrebbe conteggiato a fini fiscali – vale a dire che ci si pagherebbero delle tasse. Ma come? Non si è sempre detto che le macchine aiutano a risparmiare? Se si fa così, qual è il vantaggio? Per il fondatore di Microsoft si tratta di far pagare imposte minori di quelle umane (senza contare le problematiche legate all'assenteismo, alle malattie o agli altri imprevisti tipicamente umani). Ha detto di recente Gates che se un lavoratore umano oggi guadagna 50mila dollari lavorando in una fabbrica, il suo reddito è tassato. Se un robot svolge lo stesso lavoro dovrebbe essere tassato, meno che il lavoro umano, ma comunque tassato. Immaginiamo, per farla semplice, un casellante che, sostituito dal Telepass, in sostanza un dispositivo automatizzato che dialoga con le auto (e con il conto in banca degli utenti), perda il lavoro ma, nel frattempo, sia stipendiato grazie a una tassa in più pagata dalla società di gestione delle autostrade per l'utilizzo dell'automazione. O di un cassiere/bancalista di supermercato che, spodestato dai robot, percepisce un reddito che ha origine nella stessa tassazione a cui è sottoposta la macchina. Insomma, viene pagato da lei, più o meno. Siamo molto vicini a una sorta di reddito di cittadinanza, o risarcimento stipendiale per il lavoro perso: un principio secondo il quale i vantaggi dell'automatizzazione non siano fruiti soltanto a monte, ma ricadano anche a valle, e cioè sul casellante stesso. Ovviamente l'uso dell'apparecchiatura automatica dovrà comunque generare un risparmio, ma non si potrà più pensare a un risparmio totale che resta nelle tasche del datore perché ciò, alla lunga, danneggerebbe irreparabilmente l'economia portando al collasso. Fantascienza?



Che accadrà nelle pulizie

Intanto, sempre secondo Gates, l'uso di robot può aiutare a liberare un numero maggiore di persone per altri tipi di lavoro, che solo gli esseri umani possono svolgere. Fra questi l'insegnamento, la cura degli anziani e delle persone con esigenze speciali. Già. Ma la pulizia? Semplice, si potrebbe rispondere di primo acchito: anch'essa può tranquillamente essere robotizzata. In fondo, come esistono magazzini completamente automatizzati, con robot che scorrazzano nei corridoi e si muovono fra gli scaffali per recuperare i prodotti richiesti e risistemare le scorte sulla base di complicati algoritmi, come non pensare a un robot che, magari proprio mentre fa questo, possa anche dare una pulita? O a robot specializzati proprio in questo? Sembra un'evoluzione più che naturale, no?

Gli esempi di robotica applicata al cleaning

Del resto, ci sono già numerosi esempi, di cui abbiamo già parlato ampiamente su queste stesse pagine. Il robot RA 660 Navy Cleanfix, per citarne uno. Distribuito in Italia da Ica System (che offre anche un servizio personalizzato di mappatura delle aree da pulire in funzione dell'autonomia del robot), e premiato alla fiera Issa Interclean di Amsterdam nel 2016, è dotato di un sistema di navigazione laser, dalla mappatura efficiente degli ambienti e per la sua

particolare costruzione che gli permette di pulire anche negli angoli più stretti. E' in grado di memorizzare fino a 10 mappe diverse, il che lo rende molto utile in ambienti a più piani o a più locali differenti. O le soluzioni Diversey, che con Taski Intellibot ha segnato un passo importante. La gamma comprende Swingobot 1650, una lavasciuga per superfici dure; Duobot 1850, una spazzatrice/ lavasciuga per superfici dure; più l'aspiratore Aerobot 1850. O ancora le spazzatrici robot di Fybots, in grado di funzionare indipendentemente fino a 12 ore, completamente autonomo e capace di adattarsi perfettamente al suo ambiente e di programmare la raccolta di rifiuti di dimensioni fino a quelle di una lattina. Però... c'è un però. Il denominatore comune di questi robot è la capacità. Anche nelle versioni più aggiornate ed evolute, riescono ad operare solo nelle superfici piane, orizzontale





e a livello terra, riuscendo sì a superare gli ostacoli prevedibili o più evidenti, ma in sostanza muovendosi su percorsi programmati e programmabili.

E per gli altri tipi di pulizia?

Si tratta di un lavoro molto importante e gravoso, ma che rappresenta solo una fetta dell'intero panorama dei servizi di pulizia/ integrati/ multiservizi. Che dire ad esempio di tutte le superfici in alzato? O di strutture complesse con

scale, passaggi difficili, imprevisti imponderabili? E di tutti quegli ambienti, come l'horeca o gli uffici ad esclusione delle aree comuni, in cui il robot non basta? Per non parlare delle pulizie tecniche, degli interventi su materiali pregiati o superfici particolarmente difficili o delicate, della scelta relativa all'utilizzo di particolari prodotti o attrezzature, dell'elaborazione di soluzioni a problemi complessi. Ma anche della necessità di spostarsi velocemente da un luogo di lavoro a un altro, gestire le emergenze, lavorare in condizioni inattese. Insomma il lavoro del pulitore è molto più complesso di quanto in prima battuta si potrebbe immaginare, e difficilmente, almeno a breve-medio termine, la robotica sarà in grado di sostituire del tutto il lavoro dell'uomo a parità di efficacia e in modo economicamente conveniente.

Un lavoro complementare

Più che altro si parla di complementarietà del lavoro: nel caso di Intellibot, ad esempio, Taski sottolinea che,

“mentre il sistema è in funzione, l'operatore può dedicarsi in contemporanea alla pulizia di altre aree”, con un risparmio di tempo. Di ottimizzazione del lavoro parla anche Ica System, che ribadisce come “nel frattempo l'operatore si potrà dedicare ad altre attività”. Anche dalla Francia sono d'accordo, aggiungendo un elemento in più: “Grazie al suo sistema di scansione completamente automatizzato, il robot è in grado di prevedere la presenza di ostacoli, mettersi in sicurezza e terminare in ogni caso il proprio lavoro. Essendo una macchina intelligente e connessa, permette inoltre all'operatore di programmare il telecomando e analizzare i suoi rapporti di attività. Alla fine del lavoro, si reca autonomamente alla stazione di raccolta. Se nonch  per il personale non si tratta di uno scomodo concorrente, ma di una preziosa opportunità”. “E' anche l'occasione di far crescere le competenze dei capicantiere e degli operatori, e di fornire un servizio ottimale e completo”, dicono da GSF, colosso francese che sta sperimentando il robot nel sito produttivo di un cliente.

Verso un'interazione uomo-macchina sempre più fitta

Morale: il nostro settore è, come sappiamo, ad elevata automazione. Ma nella stragrande maggioranza dei servizi ci sembra indispensabile l'interazione fra macchina e intelligenza umana. In luogo di una completa sostituzione della forza-lavoro, che è realisticamente infattibile, noi (e le stesse aziende produttrici di robot) vediamo più probabile un infittirsi delle interazioni uomo-macchina, con una conseguente, indispensabile necessità di maggiore formazione degli operatori, che dovranno, questo sì, essere sempre più qualificati per poter svolgere un lavoro integrato con i robot presenti sul campo ma destinati a compiti complementari.

60
GSA
MARZO
2017



A PULIRE NETWORK MEMBER

PULIRE 2.2
THE SMART SHOW



OLTRE LE ASPETTATIVE

VERONA 23-25 MAGGIO 2017

afidamp
SERVIZI

Fiera Internazionale della
Pulizia Professionale


VERONAFIERE

PULIRE-IT.COM

vespa velutina, l'invasione continua

dalla redazione

Il rischio velutina si estende a gran parte del Nord Italia. Il pericoloso calabrone, originario dell'estremo Oriente, si sta spostando dalla Liguria verso Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna e Veneto. Mettendo a repentaglio gli alveari con danni importanti nel settore agricolo.

bardia, dell'Emilia-Romagna, del Veneto (dove è stata già avvistata e vi sono già i primi nidi) e giù fino alla Toscana e oltre. Stiamo (ri)parlando della vespa velutina, il calabrone originario dell'Asia sud-orientale (Cina del sud, India del nord, penisola indocinese, arcipelago indonesiano) che ha fatto la sua comparsa in Europa nel 2004, probabilmente introdotto con merci di origine cinese.

Dalla Francia all'Italia, il passo è stato breve

Il problema è tanto sentito che c'è pure una rete scientifica dedicata e un sito internet, www.stopvelutina.it, costantemente aggiornato con i dati più recenti sull'areale già occupato e quello potenzialmente a rischio nel prossimo futuro: una zona che, oltre alla Liguria di ponente, da Ventimiglia a Savona, e all'estremità sudoccidentale del Cuneese, ben presto potrebbe comprendere anche parte della Lom-

Dopo il primo rilevamento europeo in Aquitania (Francia), si è diffusa in pochi anni in quasi tutta la Francia, penetrando anche in Belgio, Spagna, Portogallo e Germania, dimostrando di saper fare danni anche notevoli. Chi ha buona memoria si ricorderà che ne parlammo nel 2012, quando arrivò anche in Italia, addentrandosi in territo-



rio ligure dal confine francese. Allora lanciammo l'allarme: "Il pericolo è alle porte", titolammo. E adesso? Cos'è successo in questi cinque anni?

100 km /anno di avanzamento potenziale

Purtroppo le notizie non sono buone. E' proprio la rete scientifica StopVelutina coordinata dal Crea - Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria, e comprendente Cnr, Università di Firenze, Università di Pisa e gli apicoltori di Apiliguria, a fare il punto sui recenti "spostamenti" della vespa che viene dall'Est: come anticipavamo, il pericoloso insetto alieno, predatore di api e altri impollinatori, si sta spingendo sempre più verso il Veneto (in provincia di Rovigo), la Lombardia e l'Emilia. E se già Oltralpe è stata responsabile, secondo i dati forniti dalla Francia, della perdita di alveari pari al 50% con un avanzamento potenziale di 100 km all'anno, non c'è da aspettarsi nulla di buono neppure a casa nostra. Sul





sito stopvelutina.it, in colore giallo, è evidenziata la zona in cui potrebbe diffondersi nei prossimi anni, calcolando che da un nido possono gemmare, l'anno successivo, almeno 30-40 altre colonie. In questa zona è attiva una rete di monitoraggio capillare, composta da una moltitudine di alveari sentinella – molti dei quali appartenenti alla rete BeeNet, la rete nazionale di monitoraggio e allerta sulla salute delle api – integrati da decine di alveari messi a disposizione dalle associazioni locali di apicoltori.

“E’ tardi per eradicare i nidi”, si teme per la primavera

La velutina, infatti, è un efficientissimo cacciatore di api. Le cattura davanti agli alveari e le uccide per nutrire le numerose larve presenti nei suoi nidi. A differenza dell'ape asiatica (*Apis cerana*), la nostra ape (*Apis mellifera ligustica*) non riesce a difendersi adeguatamente. Quando questo predatore tiene sotto assedio gli alveari le api smettono di uscire per raccogliere il

cibo (nettare e polline) necessario per nutrire la famiglia. Di conseguenza la colonia si indebolisce pericolosamente. Oltre alle api – che rappresentano l'80% della dieta proteica delle larve di velutina in ambiente urbano e il 45-50% in ambiente rurale – il calabrone preda anche altri importanti impollinatori (bombi, megachilidi, farfalle, ecc). E nemmeno l'uomo è esente da rischi: anche se il tasso di aggressività verso l'uomo è analogo a quello del calabrone europeo, in prossimità dei nidi l'attacco può essere violento: 8-12 punture possono provocare un avvelenamento che richiede il ricovero in ospedale.

Già diffusa in gran parte del Nord Italia

La pericolosità è anche dovuta al fatto che Vespa velutina costruisce i propri nidi spesso in vicinanza di aree urbane o dentro edifici ad uso umano, come serre, capanni o terrazze. “Si tratta sicuramente del calabrone asiatico – ha confermato **Laura Bortolotti**, en-

tomologa del Crea e coordinatrice di StopVelutina parlando degli ultimi avvistamenti nel nord Italia, e in particolare nel Veneto – e purtroppo ora è tardi per mettere in piedi una squadra che individui ed eradichi i nidi. In questa stagione, infatti, i nidi sono già spopolati e le regine di velutina, già fecondate dai maschi, stanno iniziando il periodo di svernamento in attesa di fondare una nuova colonia. A primavera la popolazione di calabroni potrebbe aumentare esponenzialmente. La rete avrebbe bisogno di una strategia nazionale di finanziamento per prevenire tutto ciò, ma in mancanza di essa è necessario tesserla manualmente, contattando direttamente gli apicoltori, che sono un reale e prezioso presidio di ecologia del territorio. Purtroppo la biologia del calabrone asiatico non aspetta i tempi della burocrazia”.

In Veneto ci si sta preparando

In Veneto stanno già partendo le contromisure: a tale proposito recentemente a Mestre si è svolto un incontro tra StopVelutina, la Regione Veneto, le associazioni di apicoltori, le Asl locali e l'Istituto zooprofilattico delle Venezie che si è reso disponibile a compiere il riconoscimento tassonomico degli insetti che saranno catturati. Intanto, il Crea ha iniziato da subito a costruire “dal basso”, con gli apicoltori, una rete capillare per monitorare la presenza del calabrone asiatico nel Nord Italia. I ricercatori del Crea sono al lavoro per avviare una procedura di sorveglianza per i prossimi mesi e delineare insieme ai soggetti interessati una strategia per tentare di eradicare o quantomeno contenere questo nuovo focolaio della vespa velutina.

Si agisce anche in Emilia-Romagna e Lombardia

Inoltre il Crea sta diffondendo trappole anti-vespa da posizionare tra gli alveari nelle aree attorno a Bergantino (Ro) per catturare gli esemplari di calabrone. Grazie all'Associazione regionale



apicoltori del Veneto, una cinquantina di trappole sono già state distribuite in provincia di Rovigo e ce ne sono anche nel ferrarese, nel mantovano e in provincia di Modena e Bologna, grazie all'Associazione romagnola apicoltori, all'Associazione apicoltori di Mantova e, per l'Emilia, Le nostre api. E si stanno attivando altre associazioni locali dei territori maggiormente colpiti.

Come si presenta

Ma ora cerchiamo di conoscerlo più da

vicino, questo implacabile nemico degli alveari e dei sonni degli agricoltori, visto che l'ape è il principale insetto impollinatore e dalla sua sopravvivenza dipende la capacità riproduttiva di almeno 130 mila specie di piante: la vespa velutina è simile al nostro calabrone (*vespa crabro*), ma di dimensioni inferiori; la specie asiatica si distingue da esso anche per essere più scura, per avere una banda giallo-arancione verso il pungiglione e una stretta linea

gialla più chiara vicino al vitino di vespa. Le estremità delle zampe sono colorate di giallo.

Come vive

La vespa velutina vive in popolose comunità composte da una regina, qualche maschio e un grande numero di femmine sterili (operaie). La colonia dura solo un anno. Ogni primavera le regine, dopo aver svernato in qualche riparo, costruiscono un nido in cui depongono e accudiscono le uova. Quando le prime operaie sono diventate adulte e cominciano a procacciare cibo per la comunità, la regina si dedica a deporre le uova. Verso la fine estate/inizio dell'autunno nascono i maschi e le giovani regine che, una volta fecondate, cercano un riparo invernale per fondare a primavera una famiglia.

Nidi primari e nidi secondari

Si possono trovare a primavera: sono i primi nidi formati dalle regine e contengono pochi individui. Sono attaccati a una superficie – per esempio soffitti o terrazze – tramite un peduncolo che li sostiene. Hanno la forma di una piccola sfera forata verso il basso. Di norma sono costruiti a bassa altezza, il che li rende generalmente ben visibili. La loro posizione è provvisoria e possono essere rifondati in luoghi più sicuri per le vespe (nidi secondari). Questi ultimi sono grandi vespai realizzati all'aperto in luoghi riparati e inaccessibili, talvolta a notevoli altezze (5-20 metri), per esempio sulla cima degli alberi, per cui d'estate potrebbe essere difficile individuarli per via del fogliame. Di forma sferica molto irregolare (piriforme) possono avere 60-90 cm di altezza e 40-70 cm di diametro; l'entrata delle vespe è laterale. All'interno esistono 6-7 strati di celle che ospitano una popolazione media totale di 6 mila individui (con picchi superiori ai 12 mila).

Nord-Italia, nasce LOVER: la rete di sorveglianza per la velutina

Da dicembre ai primi di febbraio i ricercatori di StopVelutina hanno incontrato le associazioni attive nei territori attorno a Bergantino (RO), dove l'estate scorsa è stata rilevata la presenza del parassita delle api. La rete di alveari è stata chiamata LOVER, acronimo delle tre regioni, ma anche emblema di un "atto di amore" verso il territorio e il suo equilibrio ecologico. Per attivare la rete sono state coinvolte l'Associazione regionale apicoltori Veneto per la provincia di Rovigo, l'Associazione romagnola apicoltori per quella di Ferrara, Associazione apicoltori felsinei per il territorio di Modena e l'Associazione apicoltori Mantova per il mantovano. Gli apicoltori hanno dunque provveduto a posizionare delle trappole anti-vespa attorno ai loro alveari per permettere così costante controllo della presenza di calabroni. La rete – da estendere fino alla Romagna – può integrarsi e ampliare eventuali altre reti di sorveglianza che possono nascere nei prossimi mesi, come quella annunciata dalla Regione Veneto.



Hygienalia
+ **PULIRE**

**CRESCI
CON NOI**

**14|15|16
NOVEMBRE 2017**

QUARTIERE FIERISTICO CASA DE CAMPO
PADIGLIONE CRISTAL · MADRID · SPAIN

www.hygienalia-pulire.com

 Hygienalia + Pulire

 @hygienalia

Maggiori dettagli: **Tania Noto & Laura Banfi** · +39 02 6744581 · tradeshows@afidamp.it

GSA News

VISITA IL NOSTRO

The screenshot displays the GSA News website with a green and blue header. The main navigation bar includes categories like IGIENE URBANA, SANITÀ, DISINFESTAZIONE, INDUSTRIA & GDO, HOTEL & CATERING, IMPRESE & DEALERS, FACILITY MANAGEMENT, and PMI. A search bar is located on the right. The content area is divided into several sections:

- PRIMO PIANO**: Features an article titled "Grande consenso per The Cleaning Show London" dated 30 marzo 2017, accompanied by a banner for "THE CLEANING SHOW 2017".
- NEWS**: Includes an article "Ica System, 30 anni e tanti motivi per festeggiare" dated 29 marzo 2017, with a celebratory 30th anniversary graphic.
- IGIENE URBANA**: Contains an article "Petrolio, l'oro nero che semina morte" dated 28 marzo 2017, with a small image of an oil barrel.
- ARTICOLI**: Features an article "Hotel & Catering: Oggetti che comunicano: così l'IOT entra in albergo (e lo pulisce)" dated 29 marzo 2017.
- FOCUS**: Includes a section for "Hygienalia - Pulire 2017" dated 14 - 15 - 16 Novembre 2017, Madrid, and "RSA SUMMIT 2017" dated 6° edizione - Milano 12 aprile.

Various promotional banners for GSA's annual directory "Annuario del fornitori per la pulizia professionale" are visible, along with a "LA VITA AL TEMPO DEL PETROLIO" graphic.

MAGAZINE ONLINE

Tennant annuncia l'accordo con Ambianta per l'acquisizione del Gruppo IPC



L'azienda Tennant (NYSE: TNC), tra i leader mondiali di soluzioni di design, produzione e marketing per contribuire a creare un mondo più pulito e sicuro, ha annunciato il 23 febbraio di aver firmato un accordo definitivo con il fondo di private equity Ambianta per l'acquisizione del Gruppo IPC, designer e produttore a capitale privato di soluzioni commerciali di pulizia con sede in Italia, in una tran-

sazione interamente in contanti del valore approssimativo di 350 milioni di \$ (330 milioni di €). Nel 2016 il Gruppo IPC ha generato un fatturato annuale di circa 203 milioni di \$ (192 milioni di €). Una volta conclusa, si tratterà dell'acquisizione di maggior portata nella storia dell'azienda Tennant. Tennant anticipa che l'acquisizione sarà accrescitiva sugli utili annuali 2018 per azione.

Oltre l'80% dell'attività del Gruppo IPC è concentrata in Europa, con la rimanente percentuale ripartita uniformemente tra il continente americano e la regione Asia-Pacifico. Oltre ad espandere la copertura di mercato di Tennant nei Paesi EMEA, i marchi del Gruppo IPC contribuiscono ad ampliare la gamma di prodotti offerti dall'azienda Tennant. Il gruppo IPC vende i suoi prodotti con i nomi di marca IPC, IPC Foma, IPC Eagle, IPC Gansow, ICA, Vaclensa, Portotecnica, Sirio e Soteco, Readysystem, Euromop e Pulex. I marchi di ambo le aziende continueranno ad operare nei rispettivi mercati, come avviene attualmente. Le aziende possono inol-

tre contare su canali di vendita altamente complementari. Tennant prevede che l'acquisizione venga ultimata nel secondo trimestre 2017.

Henkel è in trattativa per l'acquisizione di Diversey Care



Il New York Post dell'8 febbraio scorso ha riportato la notizia che il colosso tedesco Henkel è in trattativa per l'acquisizione di Diversey Care, la divisione di Sealed Air dedicata alla pulizia professionale, per un prezzo probabilmente superiore ai 3 miliardi di dollari. Sealed Air aveva già espresso lo scorso ottobre l'intenzione di cedere Diversey, e che lo spin off sarebbe avvenuto nella seconda metà del 2017. Attendiamo gli ulteriori sviluppi.

Il futuro del riciclo: produttori del cleaning e della plastica riciclata a confronto in Afidamp

E' entrato nel vivo il confronto tra i produttori del cleaning professionale e i produttori di materie plastiche e riciclatori, riuniti all'interno del gruppo di lavoro chimici ed attrezzature di Afidamp (Associazione dei Fabbricanti e Distributori Italiani di Macchine, Prodotti e Attrezzi per la Pulizia Professionale e l'Igiene degli ambienti). E' stata l'associazione ad attivarsi per la creazione di un tavolo di lavoro che ha coinvolto l'intera filiera della plastica, tra cui Corepla (Consorzio Nazionale per la Raccolta, il Riciclaggio ed il Recupero degli Imballaggi in Plastica) e IPPR, l'associazione per la promozione delle plastiche da riciclo. Afidamp si è fatta portavoce delle necessità espresse dai

produttori associati, desiderosi di fare chiarezza all'interno di un contesto normativo in continua evoluzione che ha già portato, con l'introduzione del Criteri Minimi Ambientali, significative novità nel modo di produrre.



Le soluzioni ci sono ed oggi tutto sta nel trovare quale sia il materiale plastico di seconda vita più adatto alle esigenze delle singole aziende. Restano però alcuni nodi da sciogliere, primo fra tutti la cultura del consumatore, restio a pagare di

più per del materiale non vergine. Per questo, dal tavolo di lavoro è emersa la necessità di avere un concreto supporto istituzionale, con campagne informative ed altri strumenti educativi-formativi, per far metabolizzare al consumatore che la sostenibilità è una strada che deve essere necessariamente percorsa insieme.

[www.afidamp.it]

“Disinfestando”, è boom!

La quinta edizione di “Disinfestando”, l’Expo-conference del settore della disinfestazione professionale da poco conclusasi a Rimini, ha raggiunto un risultato che assegna alle attività di pest control le dimensioni che effettivamente rivestono nella economia del nostro Paese. In attesa di dati più precisi e dettagliati, che saranno disponibili nella analisi per categoria ed attività, oggi i numeri (circa 2000 presenze) dicono che la Fiera Italiana della Disinfestazione e Derattizzazione cede il passo, e di pochissimo, soltanto al Parasitex, svoltosi a Parigi lo scorso novembre. Teniamo anche presente, in questo senso, tutto il ruolo giocato dall’attrattività turistica della capitale francese, che vale certamente più del centinaio di presenze in meno registrate a Rimini. “Il grande successo di oggi – fanno sapere da Anid, Associazione Nazionale delle Imprese di Disinfestazione – è stato costruito nel tempo, con la collaborazione di tutti e spe-



cialmente di coloro che ci hanno creduto fin dall’inizio, sostenendo e collaborando senza condizione alcuna ad una manifestazione tecnica ed imprenditoriale orientata e fondata sulla professionalità di tutti gli operatori. I ringraziamenti vanno a tutti: dagli espositori “storici”, che hanno consentito la nascita e lo sviluppo della fiera, ai più recenti che ne testimoniano l’innovazione e la espansione, alle collaborazioni strutturali e collaterali, logistiche ed editoriali. In particolare l’odierno risultato è dovuto all’affermazione della Associazione, la cui presenza, af-

fidabilità e professionalità è supporto essenziale all’evolversi del Pest Control in Italia ed anche in Europa: possiamo dirlo con pieno diritto, dopo la pubblicazione della EN 16636. Infine un ringraziamento non solo doveroso, ma essenziale e incondizionato deve essere rivolto a chi ha cucito e costruito, tutti i giorni, con impegno continuo, capillare, paziente ed attento, le fila di un successo, che poi è stato di tutti: la segreteria di Sinergitech a tutti ben nota, che già si sta preparando per la sesta edizione.”

[www.disinfestando.com]

Pulire 2017: la sfida dell’Innovazione è lanciata, affrettatevi a raccogliarla!



Si avvicina l’appuntamento con Pulire 2017 e le aziende costruttrici sono chiamate all’appello dell’Innovazione. Anzi, del Premio Innovazione, che quest’anno festeggia una ricorrenza tutta speciale: il suo 10° anniversa-

rio, visto che venne introdotto nell’ormai lontana edizione 1999. Si tratta di un riconoscimento molto ambito, che in tutti questi anni ha riscosso un successo crescente, stimolando l’interesse di un numero sempre maggiore di aziende con macchine, prodotti e sistemi all’avanguardia. Ancora una volta, dunque, AfidampFAB, Associazione italiana dei fabbricanti di macchine, prodotti e attrezzi per la pulizia professionale e l’igiene ambientale, ha scelto di premiare l’innovazione applicata a processi, prodotti, servizi e in generale a tutte le soluzioni che portano benefici, miglioramenti e sviluppo dell’imprenditorialità, con l’intento di contribuire alla diffusione di idee e valorizzare le azioni innovative che concorrono allo sviluppo del settore del cleaning. Cinque i settori produttivi: Macchine, Attrezzature, Prodotti

Chimici, Carta & Tnt, Sistemi, per una battaglia all’ultimo colpo di cleaning innovativo. Il “guanto di sfida” è lanciato, sta ora alle aziende raccoglierlo entro il 7 aprile, data di scadenza per la presentazione dei progetti. Il 2 maggio, poi, è attesa la pubblicazione dei finalisti, e il 22 i prodotti verranno sottoposti alla giuria per la valutazione finale. La premiazione avverrà il 23 maggio, primo giorno di fiera. Tutto è pronto, dunque, per questo decimo capitolo della serie: è ora compito dei protagonisti del mercato farsi avanti e suggerire soluzioni in grado di innalzare la qualità del settore ed aumentare l’efficacia del prezioso lavoro di chi pulisce. Perché le nuove idee... fruttano sempre!

[www.pulire-it.com]

European cleaning days: gli eventi europei della pulizia professionale



Torna la campagna degli European Cleaning Days, promossa da EUnited Cleaning, associazione europea delle macchine per la pulizia, con il supporto della Federazione europea delle imprese di pulizia (www.feni.eu) e dell'Associazione Internazionale di saponi, detergenti e prodotti per la manutenzione (www.aise.eu). Questa campagna mira a promuo-



vere l'importanza delle pulizie professionali, un settore che tocca ogni aspetto della nostra vita, perché riguarda tutti gli ambienti: non solo uffici e luoghi di lavoro, ma strade, industrie, scuole, ospedali, alberghi, ristoranti, grande distribuzione, mezzi di trasporto, collettività. Il suo lancio avverrà a maggio, a Pulire 2017 di Verona. Numerosi eventi si ter-

ranno in molti paesi tra cui Germania, Belgio, Francia, Svezia e mireranno a coinvolgere persone di diverse fasce d'età e professioni. Le attività vanno dalle mostre, workshop, visite alle scuole con lezioni, alla pulizia in azione su piazze e strade pubbliche.

La campagna si concentra in particolare su:

- detergenti per la pulizia e la disinfezione.
- pulizia ad alta pressione di edifici, locali commerciali e siti produttivi.
- attrezzature per municipalizzate utilizzate nei comuni e nelle altre aree pubbliche.
- imprese di servizi.

Gli interessati sono invitati a contattare gli organizzatori e utilizzare l'opportunità di raggiungere quanti più utenti possibili.

[www.cleaningdays.eu]

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



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

Sorma Revolution: il cleaning pensato per chi lavora

Il tema dell'industria 4.0 è al centro del dibattito economico e comincia ad essere preso in seria considerazione

dalle imprese, anche di ridotte dimensioni. Nei prossimi anni la tecnologia e la flessibilizzazione del lavoro cambieranno profondamente il modo di lavorare: si stima infatti che in pochi anni diverse professioni verranno superate o diventeranno obsolete,



PARTNER D'IMPRESA

in particolare nelle aree amministrative e produttive dove la digitalizzazione dei processi e la standardizzazione della robotica diventeranno preminenti. Entro il 2020 la skill più ricercata sarà il problem solving, ovvero la capacità di fotografare rapidamente un problema, analizzarne tutti gli aspetti e trovarne la soluzione. Anche il mercato del cleaning, tradizionalmente più lento a recepire le novità, in realtà sta muovendo verso l'innovazione. Sorma ha sviluppato un servizio denominato "Revolution" che punta tutto sulla capacità dell'operatore professionale di risolvere un problema, quando si trova a dover gestire una semplice commessa o un appalto più complesso. Questo approccio "bottom up" parte dal metodo Sorma (più volte illustrato in queste pagine) come concentrato di competenze che l'operatore può mettere in campo per gestire qualunque criticità. Con il servizio Revolution Sorma ascolta le esigenze dell'operatore e/o dell'impresa di pulizie per poi attingere tutto il know necessario per risolvere la missione a fianco del cliente con l'obiettivo comune di raggiungere il risultato atteso con la massima soddisfazione ed efficienza.

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

Concentrati sulla pulizia



Concentrati da 50 anni sulla PULIZIA, sino ad adottarla come filosofia, le attribuiamo il significato di **Etica** nelle relazioni, **Responsabilità** nella produzione, **Attenzione** alle persone e **Sensibilità** verso l'ambiente. Tutto questo ci ha portato a realizzare prodotti intelligenti, sostenibili e gradevoli studiando per i vari mercati e settori specifiche **soluzioni integrate per la detergenza e l'igienizzazione**. Il governo completo del processo produttivo e un team di giovani professionisti ci permette di offrire il massimo della qualità, innovazione, formazione e servizio.

PULIRE
THE SMART SHOW

2.2

23-25
Maggio
2017

Siamo presenti presso il
PAD. 6 - STAND C8/3



BETTARI DETERGENTI Srl
Via G. Galilei, 2 - 25020 Pinciarale (BS)
tel. +39 030 2540330 r.a.
fax +39 030 2540332
info@bettari.it - www.bettari.it

Bettari
DETERGENTI
CONCENTRATI SULLA PULIZIA

Tailor, una rivoluzionaria applicazione per garantire tutto il pulito su misura!

Tailor è la nuova applicazione per tablet e smartphone, creata da ARCO Chimica in partnership con Kärcher Italia, che permette di calcolare il “pulito su misura”, offrendo un unico fornitore, una soluzione personalizzata e un costo certo. Un’innovativa proposta rivolta soprattutto a supermercati, ospedali, hotel, con soluzioni personalizzate che tengono conto di fattori quali: la tipologia delle superfici da pulire, il tipo di sporco da trattare, le caratteristiche e le dimensioni della struttura, la stagionalità e l’indice di occupazione, le profumazioni. Tailor ha una consulenza mirata per: piano pulizia, attrezzature e macchine necessarie agli interventi di cleaning, manutenzione ordinaria delle stesse, prodotti chimici detergenti e sanificanti, formazione del personale. I vantaggi sono molteplici: con un unico fornitore,



il cliente non ha in carico alcuna gestione di ordini, prodotti e macchine, ma è messo in condizione di ottimizzare l’attività dell’ufficio acquisti, riducendo lo spazio occupato dalle scorte nel magazzino. Scegliendo Tailor si riducono i costi, potendosi avvalere di detergenti monodose e di superconcentrati che diminuiscono gli sprechi; inoltre il dosaggio dei detergenti dalle macchine e dagli erogatori avviene in forma controllata. Tailor è ecologico: assicura, infatti, la riduzione dell’impatto ambientale del servizio di pulizia e ridotti consumi energetici grazie all’impiego di macchine ECOEfficiency. Il “biglietto da visita” di questo ri-



voluzionario prodotto esibisce: diminuite emissioni di CO2 e un contenuto volume di rifiuti. Di fianco allo stabilimento di ARCO a Medolla (Mo), è nato infine il Tailor Point, che funge da punto d’incontro, spazio formativo e “motore propulsore” della rivoluzionaria applicazione e della filosofia che la sottende. Un progetto, quello di TAILOR, concepito per unire le peculiarità della detergenza ARCO e delle attrezzature Kärcher agli standard esecutivi delle metodologie di pulizia e sanificazione degli ambienti.

[www.arcochimica.it - www.kaercher.it]

71
GSA
MARZO
2017

I nuovi prodotti che integrano il sistema UNGER Stingray

Con Stingray, UNGER offre una soluzione di grande efficienza per la pulizia professionale dei vetri interni velocizzando il lavoro del 25%, con un risparmio del 39% di detergente e garantendo risultati eccezionali.* Il sistema premiato con l’ISSA Innovation Award è stato ora integrato con un nuovo pad di pulizia e una comoda borsa per il trasporto, garantendo così una maggiore versatilità e comodità di utilizzo. Il sistema Stingray è combinabile in base alle proprie esigenze oppure è possibile scegliere dei convenienti kit pronti all’uso. Il kit “Premium 330” contiene tutto quanto serve per una pulizia professionale dei vetri interni. Semplice, rapido e senza bisogno di montaggi, questo consente agli operatori di operare anche fino a 4 metri di altezza. Tutti i componenti possono essere conservati e trasportati in sicurezza in una borsa di nylon leggera, disponibile anche sin-



golarmente. Il kit “Plus 100” è dotato di un’asta Easy Click per i lavori di pulizia fino a 2 metri d’altezza. Un’eccellenza dei nuovi kit è il nuovo TriPad Stingray per la pulizia intensiva dei vetri, realizzato in microfibra di alta qualità e disponibile in confezioni da 5 pz. Il nuovo TriPad Stingray è adatto soprattutto per rimuovere lo sporco più ostinato e grazie all’intensa forza pulen-

te dei pad, si riduce la quantità di detergente necessario di circa il 39%. Anche in termini di durata, il nuovo TriPad per la pulizia intensiva Stingray presenta una serie di vantaggi: resiste fino a 300 cicli di lavaggio e garantisce prestazioni costanti. I nuovi kit completi e i prodotti che integrano il sistema Stingray UNGER contribuiscono a scrivere un altro capitolo della sua storia di successo. *Fonte: “Studio su tempi e consumi nella pulizia interna dei vetri” di Hygiene Consult HyCOMück.

[www.ungerglobal.com/stingray]



72
GSA
MARZO
2017

Reflexx a fianco delle imprese di servizi per la scelta del guanto corretto per ogni uso

L'esposizione continua delle mani all'acqua, ma soprattutto il contatto prolungato con composti chimici più o meno aggressivi possono mettere in difficoltà la nostra pelle e determina-

re una diminuzione del potere protettivo della cute favorendo microlesioni e screpolature. Reflexx, all'avanguardia nell'attività di ricerca e sviluppo per la fornitura di guanti, monouso e riutilizzabili, che proteggano davvero la pelle degli utilizzatori, ha recentemente testato, a norma EN374-3 presso laboratori accreditati CE, alcuni dei propri guanti più utilizzati dalle imprese di servizi ponendoli a contatto con 3 gruppi di elementi chimici tra i più diffusi nei detergenti per pulizia professionale di alta qualità, valutandone la resistenza chimica alla permeazione. Gli elementi chimici impiegati nei test sono:

- Solventi (presenti nei prodotti sgrassanti, lavavetri, per spolvero e pavimenti).

- Acidi (presenti nei prodotti disincrostanti per rimuovere la parte inorganica, calcare su tutti).

- Alkali (presenti nei prodotti lavastoviglie e negli sgrassanti, per rimuovere la parte organica, grassi molli e carbonizzati).

Sono stati testati i guanti Reflexx

36 in vinile con spessore 0.07mm, Reflexx 40 in lattice con spessore 0.09mm, Reflexx 70 in nitrile di spessore 0.10mm e Reflexx 76 in nitrile di spessore 0.07mm. Dai test è emerso che tutti i guanti Reflexx testati hanno ottenuto livelli di protezione mai inferiori a 2 (ovvero con tempo di permeazione non inferiore a 30 minuti), come corretto per la loro funzione di DPI. Inoltre, si evidenzia una superiorità del nitrile di maggior spessore in termini di resistenza al contatto con i detergenti acidi. In modo particolare i guanti in nitrile Reflexx 70 resistono il doppio del tempo al contatto con la maggior parte degli acidi rispetto ai guanti in vinile Reflexx 36.

Per concludere, la scelta di diversi materiali dei guanti, nitrile, lattice o vinile è spesso presa in considerazione dalle imprese solo in relazione al costo, ma è opportuno tenere conto, in primo luogo della tipologia di detergenti e solventi utilizzati e anche della biocompatibilità di ogni soggetto.

[www.reflexx.com]

QTS Italy: passato, presente e futuro del dispenser in scena a Verona

Verona – 23/25 maggio 2017, pronta all'appuntamento fieristico più importante per il mercato italiano, QTS Italy si presenta a "Pulire" armata di storia e innovazione. For-

te di quasi quarant'anni di esperienza nella realizzazione di distributori per sapone, carta asciugamani e carta toilet, QTS Italy oltrepassa il ruolo di semplice produttore per approfondire l'arte del design e della progettazione su misura. Consolidata l'ampiezza dell'offerta e la struttura del catalogo con 9 gamme ed oltre 600 referenze a catalogo, per l'azienda il 2017 è focalizzato su prodotti e linee OEM. Il palcoscenico di Verona ospiterà la selezione dei dispenser di design – Materia, Vela e Milano – a fianco delle gamme Classiche oltre a dare ampio spazio all'innovativo Auto-Cut H8.

Q.I. Lab, il laboratorio/studio di progettazione interno a QTS Italy, presenterà, inoltre, l'integrazione alla linea ProFood (linea completa di distributori con antimicrobico, ideati per il settore della ristorazione professionale). I nuovi nati sono dispenser per tovaglioli da bar dal design fresco e contemporaneo, non solo belli ma soprattutto funzionali, grazie alla possibilità di adattarli ai diversi formati presenti sul mercato e ad integrarli con comunicazioni informative e/o pubblicitarie.

Padiglione 6 – Stand B6/3



[www.qtsitaly.it]

Johannes Kiehl KG, aspetti della sostenibilità

La Johannes Kiehl KG, fondata a Monaco nel 1904, è tra i leader di mercato europei nel settore dei prodotti professionali per la pulizia e manutenzione delle superfici. Con la controllata KAW Kiehl KG e le filiali estere in Austria, Italia, Svizzera, Francia ed Abu Dhabi, Kiehl è rappresentata in tutto il mercato



europeo ed in quello asiatico. L'azienda, nella sede di Odelzhausen, dispone di un impianto di produzione automatizzato ed ultramoderno in continua espansione. L'azienda controlla costantemente la gestione della qualità secondo le norme EN ISO 9001 per la quale ha ricevuto la certificazione dal 1996. Nel gennaio del 2004 è stato implementato il sistema di gestione ambientale secondo ISO 14001 ed ottenuto la certificazione ad aprile 2004. Di recente è stata ottenuta anche la certificazione ISO 50001. La sicurezza sul lavoro e la protezione della salute dei lavoratori rivestono una posizione di rilievo per l'azienda che nell'aprile 2011 ha ottenuto la certificazione dei processi rilevanti ai fini della sicurezza secondo lo standard OHSAS 18001. Kiehl ha messo a confronto i suoi sistemi per la pulizia dei superfici e sanitari in ambito ospedaliero con un'azienda concorrente di importanza mondiale. Una impresa di pulizia ha lavorato durante un anno con il sistema concorrente e l'anno successivo

con prodotti in concentrato utilizzando sistemi di diluizione Kiehl, nello stesso appalto con lo stesso personale. Durante il primo anno, lavorando con il sistema concorrente sono stati consegnati 1455 confezioni da 2 litri; mentre il secondo anno, lavorando con il sistema Kiehl so-

no stati consegnati 1133 confezioni da 2 litri. Questo evidenzia una riduzione di volume del 22%. I risparmi riscontrati sono stati: 29% di imballi, 29% di trasporto, 29% di magazzino. Kiehl "la Soluzione Pulita"

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



www.martignani.com

MARTIGNANI SRL

Via Fermi, 63 - Zona Industriale Lugo 1
48020, S. Agata sul Santerno (RA) Italy
Tel. (+39) 0545 230 77
Fax (+39) 0545 306 64
martignani@martignani.com



ELECTROSTATIC®
AGRO SPRAY SYSTEM

We Care: il nuovo claim del Consorzio Soligena

We care: ovvero abbiamo a cuore, ci preoccupiamo. Di molte cose, della pulizia, della sostenibilità sociale ed ambientale, della crescita culturale di un settore di mercato i cui valori sono ancora sorprendentemente distanti dal cittadino ma anche dagli addetti ai lavori, della qualità degli ambienti in cui viviamo, dell'igienizzazione come concetto esteso a tutti gli aspetti quotidiani, della diffusione di un messaggio nobile che è un forte richiamo alla responsabilità di tutti noi. Soligena ha dato nuovo impulso al suo essere



punto di riferimento, per chi ha l'ambizione di confrontarsi con un partner qualificato, nel panorama del cleaning italiano, identificando nella citazione di Simon Simek, "Le persone non acquistano ciò che fai, acquistano il *perché* lo fai", la nuova vision mettendo in luce il "*perché*" di Soligena: WE CARE. Poi, certo, ci si preoccupa anche del business, di cosa proporre al mercato e come proporlo, spingendo sull'innovazione intesa come semplifi-

cazione dei processi per garantire progetti sostenibili, costi certi e procedure sistematiche. A Verona in occasione della fiera Pulire 2017 (Pad.2 stand D2/3) verrà presentato il nuovo sistema di pulizia Clean&Care System e una nuova linea di prodotti dedicati che rappresenta il punto di incontro tra gli ideali, le necessità del mercato e un nuovo concetto di pulito. Un approccio globale alle richieste delle imprese che parte dall'idea di "sistema di pulizia" e si conclude con la realizzazione delle aspettative del cliente passando attraverso progettualità, formazione, start up cantiere e assistenza.

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

74
GSA
MARZO
2017

GV ETNA 4000 Foam Lavor Hyper: il futuro del pulito



GV ETNA 4000 Foam è un generatore di vapore con aspirazione e dispositivo per schiuma: questa combinazione di funzioni lo rende adatto per applicazioni in vari settori come food & beverage (industria alimentare, ristorazione, bevande, cantine e industria vinicola) accoglienza, comunità e assistenza sanitaria (alberghi, edifici, centri sportivi, palestre, centri benessere, scuole, comunità, ospedali) e industria (impianti industriali, trasporti, autolavaggi, concessionari auto) utilizzando principalmente il sistema di pulizia a vapore e nei concessionari auto, autolavaggi, officine, carrozzerie e ogni altro luogo in cui sia già disponibile una fonte di aria compressa per utilizzo del sistema di pulizia con schiuma.

ETNA Foam ha un pannello di comandi semplice e intu-

itivo, aggancio rapido, pistola vapore, regolatore portata vapore, spia luminosa di indicazione del vapore pronto, spia luminosa di indicazione della mancanza di acqua con segnalatore acustico, manometro vapore, manometro aria. La pistola ha il controllo integrato dell'accensione, della regolazione della potenza di aspirazione e del tasto attivazione funzione vapore/funzione schiuma. Ha autonomia illimitata del vapore grazie all'alimentazione a controllo elettronico della caldaia che

permette il rabbocco dell'acqua nel serbatoio senza dover fermare la macchina e interrompere il lavoro. Ha funzione soffiante con uscita aria calda per rapida asciugatura interni auto con tubo flessibile 2mt, tubo di scarico per svuotamento rapido del serbatoio acqua sporca, motore di aspirazione tangenziale bi-stadio. Dotato di 3 pompe: caldaia, detergente, acqua. Massima sicurezza grazie ai 2 termostati di sicurezza, 1 pressostato e 1 valvola meccanica di massima pressione. ETNA Foam è una macchina multifunzione che rende possibile la pulizia con detergente, vapore, vapore con detergente, schiuma e acqua calda.

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



Didewo: una nuova igiene a “Portata di mano”



Didewo è un dispositivo medico nato dalla collaborazione di due importatori italiani, I.C.F. Srl che opera nel settore della detergenza e disinfezione professionale e Minini Srl specializzata in produzione e vendita di tessuto non tessuto, che unendo le proprie competenze hanno realizzato un innovativo ed efficiente strumento di disinfezione. Si tratta di una salvietta TNT monouso e pronta all'uso, per la disinfezione di dispositivi medici non invasivi in conformità alla direttiva Europea 93/42/CEE. Il prodotto è registrato in Germania in accordo alla normativa vigente per i prebiocidi Reg.CE N°528/2012 PT2 e PT4, per la disinfezione e pulizia di superfici.

Didewo è efficace su tutti i virus con envelope tra cui HIV, Hepatitis C, Hepatitis B, HDV, Virus Influenzale H1N1; sul Norovirus; su una vasta gamma di batteri quali S. Aureus, P. Aeruginosa, E. Hiraee, MRSA, VRE, Acinetobacter Baumannii, Klebsiella Pneumoniae e sulla candida albicans; inoltre, è compatibile con una vasta gamma di materiali tra cui alluminio, acciaio e plastica.

Didewo è una novità dedicata principalmente alla disinfezione nel settore Medico (ospedali, cliniche private, ambulatori medici, oculisti, studi dentistici, ambulatori veterinari) e che rispetto ai sistemi tradizionali vanta i seguenti plus:



- una riduzione dei tempi disinfezione, grazie all'immediata disponibilità del tessuto già imbevuto;
 - miglior efficienza di disinfezione, grazie all'ottimale dispersione del disinfettante preimbevuto; sono garantite costanza ed una uniformità di deposizione;
 - l'impiego di tessuti appositamente studiati per l'aspersione dei liquidi: consente di ottimizzare la quantità di disinfettante evitando gli sprechi tipici dei sistemi tradizionali, garantendo la disinfezione di aree di gran lunga più ampie e con notevole risparmio.
- Didewo è costituito da un pratico secchiello contenitore che fa da dispenser e dal kit-ricarica composto da un rotolo di salviette già imbevute, sigillato in una busta di plastica.

[www.icf srl.it]

Connected Cleaning: il portale digitale del pulito



Connected Cleaning

Connected Cleaning rappresenta la nuova frontiera della pulizia professionale: la soluzione per la gestione completa di tutti i sistemi di pulizia, dal parco macchine alla gestione del personale. Con il Connected Cleaning Kärcher ha sviluppato infatti un portfolio prodotti digitale in cui tutti gli elementi comunicano e interagiscono tra loro. I due grandi sistemi

digitali Kärcher Fleet e Kärcher Manage, inseriti su un'unica piattaforma, utilizzabili separatamente, sono stati uniti in un software che collega tutta l'infrastruttura di macchine e procedure permettendo ai due software di lavorare in totale sinergia. Pulizia manuale e macchinari, luoghi e stanze da pulire, pianificazione, statistiche, assistenza, ogni cosa può essere controllata e pianificata da remoto. Kärcher Fleet è una soluzione professionale, futuristica e all'avanguardia che garantisce una visione completa delle macchine, del loro stato manutentivo e del loro corretto utilizzo. Kärcher Fleet rende il processo di pulizia particolarmente trasparente ed efficiente per massima pulizia e risparmio sui costi. Un'unità di controllo telematica montata sulle lavasciuga registra i dati delle macchine e li trasmette al sistema digitale di gestione dati Kärcher che funziona come un cloud, rendendo così possibile un monitoraggio completo da remoto. Kärcher Manage la versione migliorata del famosissimo ECO!Manager, offre invece la possibilità di gestire tutte le attività di pulizia manuale: qualità del lavoro, tempistiche lavorative, controlli e danneggiamenti di oggetti. Tutti i dati importanti vengono caricati online e rimangono a disposizione all'infinito sul cloud. Grazie alla combinazione di questi due sistemi gestire e ottimizzare processi nell'ambito della pulizia professionale non è mai stato così semplice, immediato e veloce. Connected Cleaning: il futuro è già qui.

[www.kaercher.it]



Ica System, 30 anni e tanti motivi per festeggiare



Quello da poco iniziato è un anno importante per ICA System. Per diversi motivi: innanzitutto perché festeggia i suoi primi 30 anni, e in quel di Trevi-

so fervono i preparativi per celebrare al meglio questo importante traguardo. Ma non è l'unica cosa da festeggiare, perché in questi mesi si segnala il grande successo di due importanti innovazioni introdotte da ICA System: il robot lavapavimenti RA 660 Navi di Cleanfix, di cui ICA System è distributore unico per il mercato italiano, e il sistema di sanificazione dell'aria Shu. Nestlé Vera ha scelto, per la pulizia quotidiana dei pavimenti dell'area produttiva e degli uffici tecnici dei suoi stabilimenti, il roboto Cleanfix. Grazie a RA 660 Navi, Nestlé Vera ha incrementato la frequenza di lavaggio settimanale e la pulizia generale, diminuendo i costi di manodopera. Altrettanto importante la notizia che Auchan Italia (G.C.I.spa), da sempre attenta al-



la qualità del servizio offerto alla propria clientela, ha scelto l'unità di sanificazione Shu per igienizzare l'aria delle toilette. Il risultato, già dopo 24 ore di utilizzo, conferma della salubrità dell'aria. ICA System ha installato gli SHU in diversi ipermercati d'Italia attraverso la formula del noleggio full service, in collaborazione con l'impresa di pulizia IPA S.r.l. Non solo: forte di una continua spinta innovativa, ICA System presenterà a Pulire 2017 "Unica Food", una nuova gamma di detergenti specificamente pensata per l'industria alimentare.

[www.icasystem.it]

76
GSA
MARZO
2017

Nebulizzatori Martignani: eccellenti nella lotta alle zanzare

Martignani ha sviluppato una gamma di prodotti eco-compatibili ed eco-sostenibili: i Nebulizzatori Pneumatici "Phantom Superecology". I modelli di punta sono Luxor da 16 a 37 CV e Compact 16 CV, entrambi con motorizzazioni benzina e diesel. Gli ambiti di applicabilità sono molteplici, alcuni di grande importanza per la tutela della salute pubblica, sempre più minacciata da malattie i cui vettori primari sono zanzare. Per la sola Dengue (zanzara *Aedes Aegypti*), si registrano circa 50 milioni di casi nel mondo (dati Oms). In Malesia, nel 2014, per iniziativa del pubblico Istituto per la Ricerca Medica, in collaborazione con una nota multinazionale chimica e 6 istituti specializzati, e alla presenza di ben 18 esperti, si è svolta



una sperimentazione di altissimo livello, volta a ricercare i risultati tramite l'applicazione a Ultra Basso Volume di uno speciale presidio sanitario, usufruendo di tre differenti mezzi di distribuzione presenti sul mercato di quel paese: uno italiano, il Nebulizzatore Pneumatico Elettrostatico Martignani "Compact" - 16 Hp; uno tedesco: un erogatore di Aerosol e uno coreano: un Termonebbiogeno Fog. In particolare, è stato ricercato il grado di efficacia, adulticida e larvicida, ottenibile dalle diverse combinazioni prodotto-macchina. Dalla relazione tecnica scaturita dalla sperimentazione svoltasi su un'area abitata di 7 ha, sono emersi i risultati riportati in tabella. La multinazionale ha quindi voluto esprimere parole di elogio per un successo tutto Made in Italy, firmato Martignani.

[www.martignani.it]

MORTALITA' ZANZARE "AEDES AEGYPTI" (Dopo 48 h dal trattamento)					
SISTEMI DI DISTRIBUZIONE	ADULTI		LARVE		%
	In interni	In esterni	In interni	In esterni	
MARTIGNANI	88%	87%	83%	93%	87,75
AEROSOL	81%	89%	16%	60%	61,50
FOG	40%	7%	48%	20%	28,75

AIISA annuncia il proprio convegno annuale **ANAM (Aiisa Nadca Annual Meeting)**

Il meeting sarà aperto il 12 maggio a coloro che sono interessati alle tematiche promosse da AIISA.



ANAM

9° Aiisa Nadca
Annual Meeting

Education, Certification & Exposition

May 10/12 - 2017 Rome, Italy

NH Villa Carpegna - Roma

Via Pio IV, 6 - 00165 Roma

Telefono +39 06 393731

nhvillacarpegna@nh-hotels.com

www.nh-hotels.it/hotel/nh-roma-villa-carpegna

"IAQ: conosci l'aria che respiri?"

"Consip – Strumenti telematici di acquisto"

Dott. Pierpaolo Agostini, Consip S.p.A

"Gestione dei rifiuti generati dalle bonifiche aerauliche"

Ing. Mario Gulisano, Consigliere AIISA

"La 15780 : Ispezione tecnica-differenze tra impianti esistenti e quelli di nuova installazione"

Dott. Franco Innocenzi, Socio Fondatore AIISA

"Il rischio di esposizione a fibre nelle operazioni di bonifica"

Dott. Stefano Massera, Professionista igiene e sicurezza sul lavoro - Veram S.r.l.

"Efficienza igienica dell'impianto aeraulico e relazione con il recupero energetico"

Ing. Gregorio Mangano – Vice Presidente di AIISA

Per info: anam@aiisa.it | Modulistica iscrizioni: www.aiisa.it

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 autenticati 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 1/1/2016-31/12/2016
Tiratura media: 5517
Diffusione media: 5364
Certificato CSST n. 2016-2592 del 2/3/2017



Edicom s.r.l. è associato a

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

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

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

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



TOR43



Monospazzole tradizionali

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



TAPPETI



PARQUET



CEMENTO



MARMO



Your Better Choice

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

www.tmbvacuum.com



STAND F5/1
PADIGLIONE 2
PULIRE
THE SMART SHOW
23/25 MAY 2017
VERONA ITALY
International exhibition
for the cleaning industry

*L'arte comincia là dove
l'imitazione finisce.*

Oscar Wilde

ChimiClean group S.r.l.

Zona Industriale Modica/Pozzallo - 97015 Modica (RG)

Tel. (+39) 0932 902055 - www.chimiclean.it - info@chimiclean.it

