

# N.3

# MARZO 2016

# GSA

## IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

postatarget  
magazine  
D0005538  
NAZ185/2008  
Posteitaliane

## IMPRESA & DEALERS

### MENSILE DI GESTIONE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

### TERZA PAGINA

spending review  
subappalti  
assemblea legacoop

### GESTIONE

collegato ambientale  
durc  
dealer 4.0  
tavolo committenza-impresa

### SCENARI

intervista  
nuovo presidente assocasa  
risoluzione consensuale  
dimissioni online

### TECNOLOGIE

focus ambiente bagno



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

**EDICOM**



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



*Solo il Meglio  
per i Professionisti del Pulito*

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



**Icefor presenta le linee pensate per la pulizia professionale.**

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

**icefor**  
l'igiene per natura



# ECO FITNESS

**unica**<sup>®</sup>

Per la pulizia professionale  
di ambienti sportivi  
scegli i detergenti ESUM:  
**ipoallergenici e ecologici**  
**con tensioattivi e materie prime**  
**di origine naturale**



GRUPPO

**ICA** *system*

SISTEMI PER LE PULIZIE INDUSTRIALI

I detergenti Esum della linea UNICA sono distribuiti in tutta Italia da **ICA SYSTEM S.r.l.**  
tel 0422 2933 - [info@icasystem.it](mailto:info@icasystem.it) - [www.icasystem.it](http://www.icasystem.it)



ec-H<sub>2</sub>O™  
NanoClean  
T5

### Nuova tecnologia ec-H<sub>2</sub>O NanoClean™

Forte del successo di 65.000 macchine ec-H<sub>2</sub>O vendute, Tennant ha investito nella ricerca scientifica per migliorare la tecnologia. Grazie ad una nuova e-cell, **ec-H<sub>2</sub>O NanoClean™** agisce su più tipi di sporco e in più applicazioni. Mettila alla prova e prenota la tua demo!



GLI SPECIALISTI DELLE MACCHINE  
PER LA PULIZIA



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

Numero Verde  
**800 128 048**



# IMPRESE & DEALERS



## INSERTO

### TERZA PAGINA

- 17** Allarme Corte Dei Conti: "Con questa spending review a rischio la qualità di servizi essenziali"  
[di **Umberto Marchi**]
- 20** Subappalto, ma quanto mi costi!  
[di **Simone Finotti**]
- 22** Il "caldo" 2016 di Legacoop  
[di **Antonio Bagnati**]

### GESTIONE

- 26** Collegato ambientale, cauzione ridotta per le imprese "verdi"  
[di **Giuseppe Fusto**]
- 30** Presentazione dell'offerta: attenti al Durc!  
[di **Antonio Bagnati**]
- 32** Dealer "4.0": non si vende più come una volta...  
[di **Carlo Ortega**]
- 34** Tavolo committenza-impresa: appalti pubblici verso il "dialogo tecnico"  
[dalla redazione]

### SCENARI

- 36** Mauro Papalini: l'uomo del sogno... marchigiano  
[di **Simone Finotti**]
- 40** Cambio al vertice di Assocasa: Giorgio dal Prato è il nuovo presidente  
[di **Umberto Marchi**]
- 42** No conciliazione, no Naspi  
[di **Giuseppe Fusto**]
- 43** Dimissioni online, oltre il danno la beffa  
[dalla redazione]

### TECNOLOGIE

FOCUS BAGNO  
[a cura della redazione]

- 44** Un bel bagno... porta guadagno
- 47** L'igiene delle mani? È in una bolla di sapone!
- 50** Distributori... di igiene
- 54** Dopo il lavaggio, arriva l'asciugatura
- 57** In bagno anche il "naso" vuole la sua parte

ATTUALITÀ	7	CARNET	63
AFFARI E CARRIERE	61	ORIZZONTI	64

**Deo Det**  
i deodetergenti multifunzione

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

deodetergente iperconcentrato multifunzione

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

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

deodetergente concentrato multifunzione monodose

Confezione MULTIPACK da 24 buste monodose

**Rubino Chem**  
THE SPECIALTY COMPANY

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

MADE IN ITALY  
www.rubinochem.it

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

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

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



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

**CSST** CERTIFICAZIONE  
EDITORIA  
SPECIALIZZATA E TECNICA

© Copyright EDICOM srl - Milano

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

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

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

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



"Un piccolo carrello per grandi risultati,"  
\* dal concessionari Falpi a partire da 153€

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



**SMART  
inox  
trolleys**

# Ica System, la linea Sumac diventa Cam



7  
GSA  
MARZO  
2016

Il 2 febbraio 2016 è entrato in vigore il ddl sulla Green Economy: d'ora in avanti, negli appalti pubblici di pulizia, sono obbligatori i prodotti con Criteri Ambientali Minimi, ovvero i CAM. Ica System a tale proposito commercializza la linea SUMAC CAM, che risponde a quanto richiesto dal decreto del Ministero dell'Ambiente del 24 Maggio 2012 (Decreto CAM) per i prodotti super concentrati (Allegato B): si tratta di un sistema innovativo di detergenti che consente di detergere tutte le superfici lavabili di hotel, ospedali, uffici, scuole, case di riposo e comunità in genere. Sono prodotti certificati da laboratorio accreditato ISO/IEC 17025.

La linea è costituita da tre detergenti superconcentrati ad azione sanitizzante:

- Sumac 1 CAM: detergente superconcentrato per i bagni;
- Sumac 2 CAM: detergente superconcentrato per le superfici;
- Sumac 3 CAM: detergente superconcentrato per gli arredi.

Questa linea consente di soddisfare pienamente tutte le esigenze degli operatori di imprese impegnati nelle pulizie giornaliere. Il sistema è caratterizzato dall'utilizzo di specia-

li tappi dosatori che erogano sempre lo stesso quantitativo di prodotto superconcentrato. Un flacone da 900 ml di detergente superconcentrato consente di preparare ben 90 flaconi da 500 ml di detergente, ottimizzando così le scorte di magazzino e favorendo il riutilizzo dei flaconi, nel pieno rispetto dell'ambiente. Inoltre, le performance sono ottime in quanto un flacone da 900ml permette di lavare fino a 15mila mq di superfici. Il flacone da 900 ml può essere ricaricato tramite i pratici bag in box da 5 lt con scatola totalmente riciclabile. Ogni bag in box permette di preparare ben 500 flaconi da 500 ml di detergente che permettono di lavare fino a 80mila mq di superfici.

### I prodotti

**SUMAC 1 CAM** detergente per superfici dure concentrato ad azione igienizzante pH 3 specifico per la pulizia di superfici dure resistenti all'acqua. Particolarmente indicato per la pulizia giornaliera delle superfici del bagno. Un uso costante permette di prevenire la formazione di depositi calcarei. Non utilizzare su marmi e pietre naturali.

**SUMAC 2 CAM** detergente per superfici dure

concentrato ad azione igienizzante pH 10 specifico per tutte le tipologie di superfici dure resistenti all'acqua. Grazie al suo pH debolmente alcalino, consente la rimozione dello sporco grasso, lasciando una gradevole fragranza di pulito.

**SUMAC 3 CAM** Detergente multiuso concentrato solventato ad azione batteriostatica. Ideale per la pulizia dei vetri e di altre superfici resistenti all'acqua, come finestre, specchi, piastrelle e altre superfici in ceramica lucida.

### Modo d'uso

Utilizzo a spruzzo: diluire 1 dose da 10 ml nel flacone da 500 ml e diluire con acqua.

Utilizzo con secchio: diluire 2 dose in 10 ml in 10 lt di acqua.

Consumo medio/mq dei detergenti SUMAC con utilizzo a spruzzo: 0.06 ml/mq.

Consumo medio/mq dei detergenti SUMAC con utilizzo con secchio: 0.4 ml/mq.

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

# ChimiClean si veste di nuovo e adotta una simpatica mascotte

Nonostante siano trascorsi solo pochi mesi dall'inizio dell'anno, le novità che ChimiClean ha promesso per il 2016 non si sono fatte attendere. Innanzitutto un packaging più pratico, più ergonomico, più innovativo e, concedetelo, più accattivante grazie anche alle etichette che si presentano in una nuova veste grafica.

L'azienda ha presentato ai suoi dealers la Linea SUITE dedicata alle camere di Hotel: quattro prodotti indispensabili, efficaci e profumatisimi per rendere il lavoro degli operatori piacevole e veloce.

Dalla ricerca ed esperienza SKIZZO nasce SKIZZO FLUID il primo concentrato liquido con l'esclusiva formula microincapsulata e sistema giusta dose: l'iperattivo superprofumato che, oltre ad eliminare qualsiasi tipo di sporco da pavimenti e superfici, riduce gli sprechi, ottimizza la produttività e garantisce un risparmio di risorse e di tempo nella pulizia di ogni tipo di ambiente.

Infine, poiché ChimiClean crede che la sua im-

agine debba comunicare la qualità, l'efficacia e il rispetto della natura dei suoi prodotti, ha realizzato un nuovissimo catalogo e, nel contempo, ha deciso di adottare una simpatica ed originale mascotte: l'Ape.

Associare un'azienda produttrice di detergenti con un insetto a molti potrà sembrare una scelta insolita e a tratti stravagante.

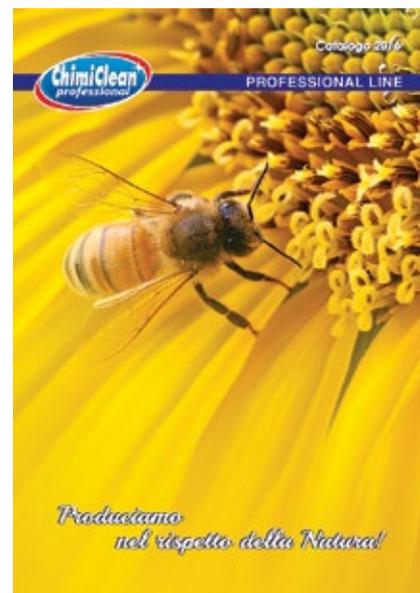
Ecco i diversi motivi che hanno permesso a questo simpatico e positivo insetto di divenire oggi simbolo di forza per ChimiClean Professional.

**Operosità e utilità:** L'ape è conosciuta per la sua grande operosità e per la sua utilissima attività produttiva. ChimiClean punta a studiare e realizzare formulati in grado di soddisfare le esigenze più svariate. Ricerca ogni giorno soluzioni innovative, di massima efficacia e di grande utilità. La produzione è continua e costante per garantire ai clienti un eccellente e puntuale servizio di fornitura.

**Organizzazione:** La complessità di una struttura come quella dell'alveare ha al suo interno un'organizzazione semplice ed efficiente. Ogni elemento del team ChimiClean ha un ruolo ben preciso che porta a termine con serietà e determinazione. Ogni posizione è di fondamentale importanza per l'azienda: produzione, confezionamento, magazzino, logistica, laboratorio, ricerca, amministrazione, segreteria, marketing e commerciale tutti insieme per un obiettivo comune.

**Lavoro di squadra:** Anche il lavoro di squadra è un momento di particolare rilievo per il raggiungimento dei vari traguardi che l'azienda ogni anno si prefigge. Non solo è importante la collaborazione tra i componenti del team, ma anche tra ChimiClean, clienti ed utenti finali. Solo da un confronto costruttivo con gli operatori del settore è possibile realizzare prodotti indispensabili, innovativi, esclusivi e di ottima qualità in grado di rispondere alle varie problematiche.

**Coraggio:** Le api, si sa, non temono gli avver-



sari e affrontano con grande coraggio gli attacchi provenienti dall'esterno. L'azienda è nata in territorio siciliano e fin da subito si è prefissata l'obiettivo di competere con i grandi marchi senza temere il confronto con le multinazionali che mettono in campo strategie concorrenziali di grande impatto, dimostrando tenacia e grande coraggio.

**Rapporto con l'ambiente:** Indicatori biologici della qualità ambientale, le api vivono in quei territori che garantiscono loro una esistenza fruttuosa e sana. ChimiClean desidera rispettare e proteggere l'ambiente e il territorio in cui opera non solo formulando detergenti con materie prime eccellenti, biodegradabili e a basso impatto sulla natura, ma anche ricercando prodotti sempre più concentrati che riducano l'utilizzo e il dispendio di plastica, carta, acqua e energia. Queste ed altre caratteristiche hanno reso questo grazioso ed efficiente insetto una mascotte veramente rappresentativa. Per il prossimo futuro l'Ape sarà, quindi, il simbolo del lavoro, dell'impegno, dell'ambizione e del successo di ChimiClean.



# Nuova Antea di Comac: tutte le possibilità di una lavasciuga pavimenti

Per soddisfare le sempre più svariate esigenze del mercato, Comac ha recentemente realizzato una lavasciuga pavimenti per operatore a terra altamente performante e versatile, per quella importante fetta di mercato che è il segmento dei 50 cm di pista lavoro.

Il nuovo design di Antea trasmette affidabilità e robustezza ed allo stesso tempo ne esalta la praticità e la maneggevolezza.

## Il pulito in tre varianti

Destinata alla pulizia di spazi di piccole e medie dimensioni, Antea viene prodotta in diverse versioni, per adattarsi alle più diverse applicazioni. Quella lavante è dotata di spazzola a disco ed è disponibile con o senza trazione. Si distingue per l'impiego di un telaio, attacco tergipavimento e basamento in pressofusione di alluminio, che le conferisce più resistenza agli urti ed affidabilità nel tempo. Il modello lavante-spazzante completa l'intervento raccogliendo, mentre lava, anche piccoli detriti solidi, che vengono depositati in un piccolo cassetto facile da svuotare.

L'assoluta novità è l'introduzione della versione orbitale (BTO), particolarmente indicata per sporchi difficili. Grazie alle oscillazioni ad alta frequenza, permette di ottenere



Lavasciuga pavimenti Antea



Lavasciuga pavimenti Antea

eccellenti risultati risparmiando energia, acqua e detergente. Inoltre utilizza un tampone rettangolare, che consente di arrivare a pulire fino agli angoli.

## Semplice, dall'inizio alla fine

Antea è stata studiata per aiutare quanto possibile l'operatore in qualsiasi fase, dalla preparazione al lavoro, fino al suo mantenimento. Il tubo di riempimento si collega direttamente a qualsiasi rubinetto, evitando di spandere acqua e rendendo l'operazione agevole in qualsiasi situazione. Dall'esterno è possibile controllare il livello del serbatoio dell'acqua pulita, per sapere sempre quando sarà necessario fermarsi per le operazioni di svuotamento e riempimento dei serbatoi. Per dosare correttamente il detergente si può utilizzare il tappo del serbatoio, dotato di scala graduata, oppure richiedere la versione con sistema di dosaggio CDS, che permette di gestire separatamente le quantità di acqua e detergente e quindi di adattare al tipo di sporco che si deve affrontare. Durante l'utilizzo risultano molto semplici sia l'attivazione delle funzioni di lavaggio, grazie al cruscotto intuitivo, che le manovre. Il cruscotto delle versioni con trazione è arricchito dalla funzione Eco Mode, che riduce il livello di rumorosità ed il consumo di energia: una modalità di lavoro ideale per gli ambienti particolarmente sensibili come

nei settori della sanità e ospitalità.

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

## Antea, pronta a tutto

I settori di applicazione possono essere molteplici. Infatti, grazie alle dimensioni ed alle caratteristiche tecniche, Antea è adatta alla pulizia di pavimenti in varie tipologie di ambiente: sanitario, alberghiero, GDO ma anche automotive e strutture pubbliche.

Allo stesso modo, risulta la scelta ideale per le imprese di pulizia che necessitano di modelli in grado di affrontare spostamenti su più cantieri e che per questo devono essere compatti, versatili e intuitivi da utilizzare anche da diversi operatori.

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

  
professional people

# 4Clean Pro presenta Mira, piccola ma “strong”

La società 4CleanPro srl, con sede a Campi Bisenzio, in provincia di Firenze, è stata fondata nell'anno 2010 da un gruppo di persone che hanno un'esperienza ventennale nel mondo delle pulizie professionali. “Proprio grazie alla nostra esperienza –racconta **Patrick Vangestel**, vera anima dell'azienda- ci siamo resi conto che il bisogno del mercato professionale è oggi molto diverso rispetto al passato. Soprattutto, pochi costruttori sono capaci di seguire l'evoluzione delle necessità e di seguire lo sviluppo delle tecniche di pulizie oggi fondamentale per il mondo dell'igiene”.

## Quarto modello in 5 anni: un'attività instancabile

La novità di oggi è che 4Clean Pro, che in questi anni non si è mai fermata sulla strada dello studio e dello sviluppo di prodotti innovativi, presenta Mira, una piccola lavasciuga bi-spazzola dall'ingombro ridotto ma davvero performante che va ad aggiungersi alle apprezzate Gaia, Amica e Leila. Si capisce bene, dunque, la soddisfazione di Vangestel: “In appena 5 anni d'attività stiamo già presentando il nostro quarto modello della gamma di lavasciuga marchiate con il nostro Giglio Verde, segno distintivo della qualità 4Clean Pro. Questa nuova sfida, ci ha messi a dura prova, in quanto ci siamo dati degli obiettivi importanti e quindi abbiamo dedicati enormi risorse per poter realizzare un prodotto solido e polivalente di assoluto valore.”

## Un mercato sempre più esigente

E prosegue: “Come al solito, basiamo sempre i nostri prodotti semplicemente ascoltando le richieste del mercato, che rispetto agli anni passati si sta orientando verso delle macchine di piccole dimensione a energia verde e quindi verso la soluzione dell'alimentazione tramite batterie al Litio. Non è casuale nemmeno la scelta del nome, che come da tradi-



zione dell'azienda è ancora una volta un bel nome femminile: “Abbiamo deciso di chiamarla “Mira”, per assicurarle le giusta visibilità (il termine richiama l'idea dell'ammirazione, del meraviglioso, del mirabile) e attirare l'attenzione anche dei nostri consumatori più esigenti”.

La caratteristica che spicca è il fatto di essere estremamente agile e abbastanza piccola per essere trasportata anche con una piccola utilitaria o nei cofani delle nostre automobili. “Piccola ma strong – precisa Vangestel”. Le performance sono assicurate dal telaio in acciaio inox con 410 mm di larghezza di lavoro e dai 3 litri di capacità serbatoio, soluzione con una capacità di pulizia di 100 metri quadrati. Una chicca, in tema di sostenibilità, è la funzione “eco” che gestisce la distribuzione del acqua in maniera temporizzata. Le batterie al litio ione di 13 Ah a 36 volt permettono di ottenere 1 ora di autonomia per coprire circa 800 metri quadri/ora, il che rende questa macchina indispensabile per le pulizie di fondo nei locali più piccoli e pieni di ostacoli. La Mira, grazie al suo timone snodato permette di accedere sotto i tavoli, mobili, scaffali e in angoli irraggiungibili con altre macchine.

## Estrema versatilità

“La Mira è stata studiata anche per applicazioni diverse dal normale uso come lavasciugapavimenti: infatti, grazie al suo tergitoro che si solleva, e grazie anche al suo peso e quindi alla pressione a terra, possiamo im-

piegarla per fare deceratura o trattamenti o lucidature proprio come una monospazzola. Applicando diversi tipi di spazzole o dischi trascinanti, abbiamo reso questa macchina davvero versatile e polivalente. Tutto questo è reso possibile grazie al sovradimensionamento dei motori che garantisce una funzionalità e un'efficacia fuori dal comune ma sopra tutto abbiamo reso variabile la velocità di rotazione delle spazzole (due spazzole controrotante di 210 mm di diametro). Da 140 giri/min a 210/min.”

## 4 Clean Pro vi aspetta a Interclean!

In sintesi, perché rivolgersi a 4CleanPro srl? “Innanzitutto perché in questo modo potrete contare su un team di professionisti al vostro servizio: noi infatti seguiamo direttamente tutti i nostri clienti sia a livello tecnico che commerciale. A ciò si aggiunge una notevole capacità e tempi di risposta a tutte le esigenze in tempi brevi. I tempi e le modalità di spedizione sono rapidi e sicuri grazie alla realizzazione di contratti per il meglio del trasporto Express. Da non sottovalutare il nostro servizio sul web per avere tutti i cartacei necessari. Conclude Vangestel: “Quest'anno saremo presenti alla fiera Interclean di Amsterdam, per la prima volta per affrontare il mercato mondiale e confrontarsi finalmente con i leader del mercato. Vi aspettiamo numerosi hall 7 stand 07.219.”

[[www.4cleanpro.com](http://www.4cleanpro.com)]



# Ice solution: i superconcentrati di Icefor per la pulizia degli ambienti e delle superfici

A Pulire 2015 si era data un'anteprima della nuova linea di superconcentrati Icefor che si sarebbero poi resi disponibili per l'inizio dell'anno 2016. Adesso la conferma: agli inizi di maggio la linea Ice-Solution, così si chiama la nuova famiglia di superconcentrati in sacche da 1,5 litri dell'azienda magentina, potrà essere fruibile per il mercato. Abbiamo chiesto a **Michele Pagani**, consigliere delegato di Icefor per la parte commerciale, le ragioni di questo lancio di prodotto.

I superconcentrati hanno una lunga storia e molte società sono già "attrezzate" con queste linee. I vantaggi sono sicuramente e ampiamente dimostrabili e sintetizzabili nella riduzione dei costi di trasporto, con benefici facilmente rintracciabili nella significativa riduzione di emissione di CO<sub>2</sub> e di produzione di rifiuti in plastica (tanica vs sacca, drastica riduzione dei volumi di flaconi in uso – riutilizzabilità dei flaconi ricaricabili vs dispersione -), nella fortissima diminuzione del costo in uso per il cliente, nelle alte performance di cleaning, nell'abbattimento dei rischi associati alle movimentazioni manuali dei carichi e, non ultimo, nel miglioramento dei layout di posizionamento delle fonti di erogazione e di accessibilità ai sistemi di dosaggio/diluizione.

## **Dati i vantaggi ed i benefici evidenziati ci si potrebbe aspettare volumi e fatturati in fortissima crescita, è così?**

La diffusione delle soluzioni di superconcentrati è indicatore di uno sviluppo dei volumi, ma forse non ancora all'altezza degli investimenti sin qui fatti e a quelli prevedibili per il prossimo futuro. La domanda a cui rispondere è sostanzialmente relativa all'attrattività del mercato. Su questo elemento pensiamo che un'operazione culturale sugli operatori, a sostegno del valor d'uso rispetto alla riproposizione dell'abusato valore di scambio (prezzo), sia elemento indi-



spensabile per favorire una base più allargata di business e che un'offerta meno "monopolista" dei sistemi di dosaggio comporti di fatto un abbassamento della soglia di breakeven nell'adozione di questi sistemi vs i prodotti tradizionali.

## **Qual è l'offerta di Icefor nel campo dei superconcentrati?**

La gamma iniziale sarà composta da sei prodotti, tra cui la novità assoluta Aminosept 10, un innovativo PMC di recentissima registrazione (Reg. nr 20052 – principio attivo a base di ammine) consigliato per tutte le aree di preparazione food e che di fatto rappresenta, in diluizione all'1,5%, un disinfettante realmente superconcentrato. Icefor è da sempre attenta al pieno rispetto semantico PMC-disinfettante, per cui non vi sarà mai nessuna tendenza ad utilizzare PMC ad uso tal quale per utilizzi con diluizione, quindi riclassificabili come semplici igienizzanti e sanificanti. Gli altri prodotti della famiglia Ice-Solution sono indirizzati alla pulizia dei vetri, dei pavimenti, dei bagni (sia in versione acida che alcalina), della detersione sgrassante. Le concentrazioni delle soluzioni ricadono tra 1%-3% del prodotto. I sistemi di diluizioni possono essere sia in configurazione venturi che senza connessione idrica. Icefor svilupperà le proprie vendite attraverso il suo nascente network distributivo.

Già a giugno saranno annunciati altri tre prodotti, un altro disinfettante per le superfici, un prodotto igienizzante per i pavimenti ed un prodotto per il lavaggio manuale delle stoviglie.

## **Quale posizione avete nei riguardi dei superconcentrati versione CAM?**

E' innegabile che la questione dell'ecosostenibilità e nello specifico dei Criteri Ambientali Minimi rappresenta per Icefor, vista l'attenzione da noi sempre riposta sui prodotti Ecolabel, un fattore strategico. In termini di R&D stiamo lavorando per lanciare nel corso del secondo semestre 2016 nuovi prodotti che in una prima fase integreranno la gamma attuale e che nel corso del 2017 dovranno sostituire quanto esistente, fatta eccezione per i disinfettanti che vivranno una vita diversa in quanto regolamentati oggi dalla normativa PMC e domani dalla biocidi. Per concludere Icefor pur dichiarando un forte impegno sul versante superconcentrati, non dimentica che i bisogni di sicurezza, igiene ed ecosostenibilità non potranno che essere gestiti con un portafoglio sistemico, basato su soluzioni ecosostenibili, su disinfettanti, su prodotti ad alto contenuto tecnico.

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

# Rubino Chem: garanzia di pulito

Questo mese riscopriamo uno dei brand Rubino Chem tra i più diffusi nel mondo della detergenza italiana: Oìè Essenza, un formulato diventato famoso grazie alla “Signorina che danza” e cavallo di razza nella scuderia aziendale. Disponibile in quattro linee: Classica, Senza Allergeni, Stagionale e Luxury, soddisfa i suoi clienti con più azioni contemporanee: profuma, desodorizza, deterge e spolvera con efficacia e senza sprechi; grazie al formulato altamente concentrato, ogni flacone ha un’aspettativa di utilizzo molto alta.

## Una linea “di lusso” ispirata alle pietre preziose

In particolare la linea Luxury si ispira a pietre preziose e propone delle profumazioni assolutamente originali e inimitabili come: Diamond dall’aroma fresco, pulito e delicato dona alla fragranza un equilibrio unico. Rispecchia il diamante che è per eccellenza il simbolo della perfezione, qualità inconfondibile che può essere vista come una caratteristica della personalità di chi lo usa. Sapphire fragranza dal carattere forte e avvolgente lascia una traccia tenace e molto originale. È un richiamo allo zaffiro, da sempre questa pietra simboleggia classe ed eleganza. Emerald sensuale e misteriosa è una fragranza esaltante ed intensa dalla scia ipnotizzante. Rappresenta lo smeraldo simbolo del benessere. Topaz cattura con la sua fragranza una nota aromatica e speziata delle terre orientali per un ri-



## Rubino Chem

sultato audace e incisivo; esprime pienamente le caratteristiche del topazio, pietra che emana calore, forza e intensità. Ruby, un caleidoscopio di sensazioni lussuose, sofisticate e di classe. Una nota confidenziale, profonda ed irresistibile, un lusso affermato. Questa elegante fragranza viene rappresentata dal rubino una delle pietre più importanti e pregiate, distinta e seducente.

## Una storia di successo che prosegue

Rubino Chem vanta un’esperienza cinquantennale nella creazione di detergenti, cominciata negli anni Sessanta e perseguita con successo sempre crescente fino ad oggi. I suoi prodotti, destinati a un’ampia gamma di professionisti, sono il frutto di un’evoluzione costante, maturata in base alle esigenze dei clienti e al laborioso lavoro di ricerca e sviluppo condotto dall’azienda, per migliorare con-

tinuamente la qualità delle sue produzioni, ecco perché rappresenta l’innovazione nell’ambito dei detergenti per l’utilizzo professionale.

## Ricerca e innovazione continua

Tradizione, innovazione, essere sempre un passo avanti: ecco le qualità che hanno permesso alla Rubino Chem di diventare un punto di riferimento in Italia per i professionisti della pulizia. La ricerca ed il controllo degli standard qualitativi costituiscono il mezzo di un continuo miglioramento finalizzato a garantire alti requisiti e rispetto ambientale mediante un impegno continuo e costante. I prodotti garantiscono pulizia, igiene ed efficienza e nascono da un’attenta ricerca sulle materie prime utilizzate. L’azienda si distingue per la sua capacità di cogliere e soddisfare le varie esigenze del mercato, grazie ad una vasta gamma di prodotti, ad un servizio attivo e dinamico che risponde con professionalità e competenza alle necessità della propria clientela.



# Genie XS

Visitateci a  
ISSA INTERCLEAN  
Amsterdam  
10/13 Maggio 2016  
Pad. 1 - Stand 01.421A

## Cleaning ON DEMAND

### Prova la nuova esperienza del pulito: quando vuoi e dove vuoi



SEMPRE PRONTA ALL'USO  
RICARICA VELOCE  
MASSIMA POTENZA

Grazie alla batteria agli ioni di Litio è l'ideale  
per interventi brevi e mirati nella stessa giornata

**SEMPRE AL TUO FIANCO**

Genie XS con le sue dimensioni extra small  
si può trasportare ovunque necessario

**PULISCE DAPPERTUTTO**

Genie XS lava e asciuga in tutte le direzioni,  
in avanti e indietro con movimento rettilineo o a slalom

# FIMAP®

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

[www.fimap.com](http://www.fimap.com) o seguici su     

Numero Verde  
**00800-05070000**



# SANITEC®

*igiene sicura*



**GARANTISCI ALLE TUE SUPERFICI L'ECCELLENZA DEL PULITO  
CERTIFICATO A BASSO IMPATTO AMBIENTALE**

[WWW.SANITECITALIA.COM](http://WWW.SANITECITALIA.COM)

ITALCHIMICA SRL | RIVIERA MAESTRI DEL LAVORO, 10 - 35127 PADOVA (PD) - ITALY  
INFO@ITALCHIMICA.IT - WWW.ITALCHIMICA.IT

### TERZA PAGINA

SPENDING REVIEW **17**  
SUBAPPALTI  
ASSEMBLEA LEGACOOP

### GESTIONE

COLLEGATO AMBIENTALE **26**  
DURC  
DEALER 4.0  
TAVOLO COMMITTENZA-IMPRESA

### SCENARI

INTERVISTA **36**  
NUOVO PRESIDENTE ASSOCASA  
RISOLUZIONE CONSENSUALE  
DIMISSIONI ONLINE

### TECNOLOGIE

FOCUS AMBIENTE BAGNO **44**

# GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

Macchine e prodotti  
per il cleaning

Competenza  
ed esperienza sul campo

Formazione  
degli operatori





# allarme corte dei conti: *“con questa spending review a rischio la qualità di servizi essenziali”*

All'apertura dell'Anno giudiziario il presidente della Corte dei Conti parla di “parziale fallimento” delle politiche di contenimento della spesa pubblica. A soffrire soprattutto il settore dei servizi, oggetto di tagli spesso indiscriminati.

Spending review rimandata a settembre, almeno per quanto riguarda il ritorno negativo sulla qualità dei servizi. E a farlo, stavolta, non sono i Comuni, gli ospedali, i comitati dei cittadini-contribuenti che chiedono conto dei disservizi patiti. E non sono nemmeno le “solite” associazioni delle imprese, comprensibilmente preoccupate per le politiche di tagli lineari a cui stiamo assistendo in alcuni comparti vitali (vedi sanità).

## Le osservazioni della Corte dei Conti

Stavolta la penna blu l'ha usata la stessa Corte dei Conti, l'organismo che ha il compito di vigilare sulla pubblica spesa e sull'uso delle nostre finanze, che all'apertura dell'Anno giudiziario 2016 il 18 febbraio scorso, per voce del suo presidente **Raffaele Squitieri**, ha sottolineato come, negli anni della crisi, gli interventi del Governo siano stati almeno in parte inefficaci. O comunque poco mirati. A questo punto un bel “come volevasi dimostrare” ci starebbe proprio a penello, visto che il discorso del presidente Squitieri ha toccato temi che gli addetti ai lavori sollevano da tempo.

di Umberto Marchi

## Squitieri critico verso i tagli “indiscriminati”

Ha detto infatti: “Il parziale insuccesso o, comunque, le difficoltà incontrate dagli interventi successivi di revisione della spesa sono anche imputabili ad una non ottimale costruzione di basi conoscitive sui contenuti, sui meccanismi regolatori e sui vincoli che caratterizzano le diverse categorie di spesa oggetto dei propositi di taglio.” Discutibili, stando alla relazione di Squitieri, sono anche le scelte di dove, cosa e soprattutto come tagliare: “I risultati conseguiti - che sono importanti a livello di dati aggregati - nascondono i segni della rigidità e delle difficoltà incontra-

te nella scelta delle modalità di contenimento della spesa. Il sacrificio degli investimenti pubblici - un punto su cui il Governo sta ponendo una attenzione particolare - è una prima evidenza che emerge dall'esperienza degli ultimi anni e che testimonia un risultato molto sbilanciato nella composizione tra spesa corrente e spesa in conto capitale.” Sempre secondo la Corte: “il contributo al contenimento della spesa non è più solo riconducibile ad effettivi interventi di razionalizzazione e di efficientamento di strutture e servizi, quanto, piuttosto, ad operazioni assai meno mirate di contrazione, se non di soppressione, di prestazioni rese alla collettività. Dai tagli operati è, dunque, derivato un progressivo offuscamento delle

*Raffaele Squitieri,  
 presidente della Corte  
 dei Conti*



caratteristiche dei servizi che il cittadino può e deve aspettarsi dall'intervento pubblico cui è chiamato a contribuire.”

### I fattori di rischio

Pur senza fare numeri, insomma, Squitieri ha pesantemente puntato il dito contro le miopi politiche di tagli lineari, tanto più rischiose quanto più calate nei diversi contesti territoriali del paese: “Queste contraddizioni appaiono, naturalmente, più stridenti sul fronte degli enti territoriali. Così, per le Regioni, al netto di quanto destinato al finanziamento della spesa sanitaria, si evidenzia come il progressivo taglio delle risorse disponibili si sia tradotto in una modifica del rilievo delle funzioni svolte, con caratte-

ristiche diverse tra Regioni, e come ciò stia progressivamente portando a delineare particolari modelli territoriali e diversità di accesso dei cittadini ai servizi.”

### Si rischia un paese a due velocità

Quattro, in sostanza, sono i punti critici: il primo riguarda la scarsa conoscenza di cosa tagliare, e di quali sono le norme che regolano la spesa pubblica; inoltre, critica a nostro giudizio da non prendere alla leggera, gran parte dei tagli non riguardano la spesa corrente, bensì il futuro del paese. Il che “tarpa le ali” alle potenzialità di crescita del sistema Italia. Oltretutto, punto terzo, i tagli non hanno inciso solo sugli sprechi, ma anche su servizi essenziali per i cittadini. Quarto aspetto: in alcuni settori in cui è già grande lo squilibrio fra le varie zone d'Italia, primo fra tutti quello sanitario, i tagli stanno contribuendo ad acuire le differenze, creando un sistema a due velocità iniquo per i cittadini.

### Le reazioni dei sindacati

“Un intervento deciso e significativo da un esponente qualificato e riconosciuto” ha commentato con soddisfazione **Elisa Camellini**, segretaria nazionale della Filcams Cgil, secondo cui l'intervento del Presidente della Corte dei Conti conferma quanto sostenuto in questi anni dal sindacato. “Se lo dice la stessa Corte dei Conti, che fino a prova contraria è quella che approva i bilanci dello Stato, qualcosa vorrà pur dire” aggiunge. “In pratica Squitieri ha sottolineato ciò che dicia-

mo da tempo, e cioè che mentre da un lato rimane lo spreco, dall'altro si taglia sui servizi al cittadino e, aggiungiamo noi, sui lavoratori. Non si tratta quindi di una riduzione delle spese a parità di servizi, ma di un taglio che è andato a discapito della qualità senza ridurre di fatto le spese inutili. E in tutto questo il Governo è ben lontano dal cambiare passo, come dimostrano i recenti tagli di un ulteriore 5% in sanità. D'altra parte siamo in una situazione in cui non è nemmeno facile fare un censimento serio delle stazioni appaltanti...”

### La posizione del Mef

Di tutt'altro segno i rilievi del Ministero dell'Economia e delle Finanze che, pur non rispondendo nello specifico, fa notare come negli ultimi anni, e in particolare tra il 2014 (3.608) e il 2015 (14.395) la spesa pubblica abbia subito un alleggerimento di oltre 18 miliardi di euro, e che ne risparmieremo altri 7.177 nel 2016. Una quindicina i provvedimenti ricordati dal Mef, fra cui quello della razionalizzazione degli acquisti tramite la riduzione drastica delle stazioni appaltanti (da 35mila a 35 macroenti aggregatori), con relativo obbligo di ricorrervi per 19 categorie di beni e servizi oltre determinati limiti di spesa annuali (un decreto ad hoc è entrato in vigore a inizio febbraio). Si tratta però di misure ancora in attesa di entrare a regime: si pensi che della trentina di soggetti aggregatori individuati dall'Anac ne sono attualmente in funzione circa uno su cinque, contando anche Consip.

quality & innovation  
MADAL  
ECO CHEMICALS

www.madal.it

CSQA ISO 14001 - CERT. n° 40739  
CSQA ISO 9001 - CERT. n° 40324

# 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.



10-13 Maggio 2016  
Pad. 2 Stand 02.203

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](mailto:info@lavorpro.com) - WebSite: [www.lavorhyper.com](http://www.lavorhyper.com)

# subappalto, ma quanto mi costi!

di Simone Finotti

Subappalti e consorzi permettono anche alle imprese meno strutturate di accedere a commesse di un certo rilievo. Ma c'è anche un lato oscuro: cosa succede quando le piccole imprese svaniscono nel nulla, falliscono o non sono più in grado di proseguire il lavoro? Qui iniziano i guai e a farne le spese sono soprattutto i fornitori, che a volte si trovano "buchi" di decine o centinaia di migliaia di euro.

in assenza di una normativa chiara in materia di responsabilità solidale nei confronti dei fornitori stessi (mentre esiste, come abbiamo più volte sottolineato, a tutela dei lavoratori).

## Ecco come vanno le cose

Cerchiamo però di vederci più chiaro, andando a capire cosa succede nella pratica. Immaginiamo un grande committente privato, che può essere un'industria automobilistica, una grossa compagnia di trasporti, una catena di ipermercati o quant'altro. Immaginiamo adesso che questo grande committente decida di esternalizzare il servizio di pulizia. A chi si rivolgerà? Naturalmente a un'impresa in grado di assicurare un servizio strutturato e capillare, magari su un'area geograficamente vasta quando non su tutto il territorio nazionale. Ora, chi è in grado di farlo se non un consorzio? Detto fatto: il consorzio, che è un soggetto serio e affidabile (per comodità lo chiameremo appaltatore A), firma il contratto con il committente. Qui però iniziano i problemi. Il perché ce lo spiega **Lui-gino Durante**, di Ica System, che purtroppo situazioni come queste ne vede quasi tutti i giorni: "Il punto è che il consorzio definisce un contratto-quadro, poi decide l'impresa che prende i lavori (che noi chiameremo, giusto per capirci, subappaltatore B). Ed è questa impresa che noi fornitori serviamo, con macchine e attrezzature, noleggio, eccetera. A questo punto accade che il subappaltatore B non paghi, paghi male, in ritardo. Oppure che fallisca, vada in liquidazione, sparisca lasciandoci buchi importanti. Il consorzio, che non è responsabile, chiama allora una



ditta "C", ma intanto la "B" non mi ha ancora pagato. E così via all'infinito, con danni che per noi possono arrivare anche a centinaia di migliaia di euro." Tutto questo, secondo Durante, si potrebbe evitare chiarendo una volta per tutti le responsabilità del soggetto consortile anche nei confronti dei fornitori. "Non è facile farsi riconoscere ciò che spetta, anche quando le responsabilità sono evidenti. Per noi è un danno veramente notevole."

## Beni e prodotti di consumo: anche qui la perdita è notevole

Anche **Gerolamo Lopresti**, responsabile Italia di Paredes, è molto critico nei confronti del sistema del subappalto "selvaggio". Nel caso della fornitura di beni e prodotti di consumo il problema è molto sentito. "Spesso il meccanismo del subappalto per noi fornitori si rivela una tagliola, oltre che una complicazione burocratica", ricorda. Spesso infatti accade che un rapporto diretto fornitore-committente, che

20  
GSA  
MARZO  
2016



garantisce a noi pagamenti sicuri e regolari, si trasformi, per scelte di policy aziendale, in un rapporto “mediato”. E non fra fornitore e primo appaltatore, che di norma è un’azienda trasparente, affidabile e seria, ma tra fornitore e subappaltatori. A questo punto iniziano i problemi: pagamenti in ritardo, soldi non incassati o che arrivano in ritardo, fino ad arrivare a indirizzi fasulli, persone irrintracciabili, fallimenti improvvisi con le conseguenze che sappiamo.”

### Un meccanismo che nel tempo si è distorto

Va detto peraltro che il meccanismo del subappalto, così come quello dell’aggregazione d’impresa (ma potremmo continuare con l’avvalimento e via discorrendo), che è presente anche altrove ma che in Italia ha raggiunto livelli spesso esasperati, è sostanzialmente figlio del sistema degli appalti pubblici. Infatti nasce proprio con la necessità, da parte di imprese troppo piccole o poco strutturate, di accedere alle gare della pubblica amministrazione. Lo stesso sistema, poi, è “traslato” anche nel privato, con risultati non sempre esaltanti. “Noi perdiamo soldi ed energie”, dice senza mezzi termini Lopresti, “e spesso lo stesso primo appaltatore, anche dietro sollecitazione del committente, non riesce a venirci a capo. Insomma, se prima noi fornivamo i prodotti direttamente al cliente, il quale ci pagava regolarmente, oggi ci interfacciamo nemmeno con l’appaltatore, ma con il subappaltatore”.

### L’idea di Lopresti: porre un limite al subappalto

Venendo alla parte costruttiva, per Lopresti una soluzione sarebbe quella di inserire, almeno nel privato dove questo è possibile, una clausola contrattuale che vieti il

ricorso al subappalto da parte del primo appaltatore, “anche perché, ripeto, i problemi non vengono tanto dall’appaltatore “A”, quanto dai passaggi successivi. O perlomeno, quando proprio non si può fare a meno di ricorrere al subappalto, sarebbe il caso di controllare in modo più capillare e rigoroso a chi si stanno affidando i lavori”.

### Anche i dealer ci rimettono

Anche ai dealer, come abbiamo visto già con Ica System, questa situazione non piace molto: “È un problema che sentiamo moltissimo anche noi -spiega Eugenio Genise, numero uno di We Italia-. Ne risentiamo a due livelli: finanziario ed economico. Quando costruiamo un progetto, infatti, vi includiamo attrezzature, ricambi, accessori eccetera, e spesso a causa di meccanismi di subappalto poco chiari non riusciamo nemmeno a rientrare dei costi perché l’impresa appaltatrice tende a risparmiare in modo significativo. In questi casi sappiamo dunque che, bene che vada, si assisterà a uno sfasamento significativo sul rientro per la fornitura di apparecchiature. Spesso inoltre le imprese subappaltanti, quando si tratta di gestire i bagni, inseriscono prodotti diversi letteralmente infischiosene del comodato d’uso, fanno scomparire i sistemi di dispensazione o non li usano correttamente. Addirittura molto spesso li danneggiano. E con le macchine va ancora peggio.” Come abbiamo visto sopra.



## ENTRA ANCHE TU NELLA Smart-GENERATION



- Dosa solo quello che serve
- Lavora in modo sicuro
- Migliora i tuoi risultati!

Diventa **green-Effective®!**

Tecnologia **Smart** a membrana per un dosaggio flessibile e sicuro  
 Certificato Cradle to Cradle Gold  
 30% di PE riciclato post-consumo  
 Alte prestazioni a bassi dosaggi



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 “caldo” 2016 di legacoop

di Antonio Bagnati

L'assemblea Legacoop di fine gennaio è l'occasione per un “focus” sul mondo cooperativo: un universo in salute, in cui il “sentiment” è ancora molto positivo e i numeri anche. Moltissimi i temi su cui si sta lavorando.

22  
GSA  
MARZO  
2016

Nonostante le difficoltà degli ultimi tempi (primi fra tutti i provvedimenti dell'Antitrust, su cui tuttavia bisognerà attendere il verdetto della giustizia amministrativa), il “sentiment” del mondo cooperativo resta molto positivo, come è emerso in occasione dell'ultima Assemblea dei delegati Legacoop Servizi svoltasi a Roma a fine gennaio. Naturalmente il tema caldo del momento sono le Direttive sugli appalti pubblici: dalla legge delega ai provvedimenti attuativi. Un iter che si sta chiudendo proprio in questi mesi, fra buone notizie e aspettative deluse o soddisfatte solo a metà.

## Una riflessione molto ampia

Ma la riflessione non si è limitata a questo: è stata decisamente più ampia, ed è partita dagli indicatori macroeconomici del sistema Italia. Il presidente Legacoop Servizi **Fabrizio Bolzoni** ha sottolineato come i livelli del Pil e della disoccupazione sembrino indicare una inversione di tendenza rispetto agli anni più cupi della crisi. Anche le previsioni per il 2016 tendono a confermare il miglioramento del Pil, per il quale si ipotizza un aumento dell'1,3% sul 2015 (*stime poi riviste al ribasso, ndr*), e anche del debito pubblico, per il quale si prevede – prima volta dopo diversi anni – una riduzione rispetto all'anno pas-



Fabrizio Bolzoni, presidente Legacoop Servizi

sato (131,4% sul Pil).” Bolzoni ha poi espresso una certa soddisfazione per la recente riforma del lavoro: “I provvedimenti sul lavoro hanno consentito un aumento dell'occupazione a tempo indeterminato e un miglioramento dei bilanci aziendali, ed effetti dovrebbero esserci anche sull'esercizio che si è appena chiuso.”

## Migliorano, ma solo in parte, i tempi di pagamento della PA. Ancora troppi i ritardi

I tempi di pagamento della pubblica amministrazione, che hanno rappresentato una costante negativa da molti anni, unitamente a tante altre organizzazioni, sono, ma solo in parte, migliorati. Il Ministero dell'Economia, a fine novembre 2015, ha diffuso i dati secondo i quali circa un terzo degli enti pubblici “attivi” sulla apposita piattaforma, circa 6.400 su 20.000, al mese di ottobre scorso emetteva l'ordine di pagamento mediamente a 41 giorni

dalla data di ricevimento fattura. Parzialmente diversi però i dati CNS, secondo i quali la media 2015 dei tempi di pagamento nei contratti del consorzio sono stati pari a 135 gg. Erano 146 gg. nel giugno 2014 e 171 nel febbraio 2013. E c'è chi segnala tempistiche ancora più “dilatate”.

## Un universo in buona salute

In generale, però, il mondo cooperativo sta reggendo molto bene all'impatto della crisi, sia in termini di fatturati, sia di addetti. Seguiamo sempre Bolzoni: “Per quanto riguarda Legacoop Servizi, per il 2014 registriamo un fatturato complessivo di circa 7 miliardi e mezzo di euro, con 167mila addetti compresi i soci lavoratori”, ribadisce a GSA. Il calo di fatturato nel 2014 rispetto al 2013, che passa da 7.998 milioni di euro a 7.530, pari a -5,9%, può essere ascritto soprattutto ad alcuni fatti specifici e in particolare ad una rilevante cessione societaria nel comparto della risto-

razione. Rispetto all'anno precedente, comunque, una sostanziale coincidenza nel numero dei soci lavoratori (114.000 circa) e un leggero incremento nel numero degli addetti complessivi, soci e dipendenti (167.000 circa). Insomma, pur con tutte le cautele del caso si può dire che il settore sta reggendo piuttosto bene in relazione a questi anni di grossa difficoltà, con previsioni di ulteriori livelli di sviluppo.

### Legalità

Anche quello della legalità e della trasparenza è un tema-chiave, tanto più in un momento non facile come questo, visti i recenti e pesanti provvedimenti dell'Agcm contro alcuni colossi coop, su cui resta comunque da attendere il verdetto della giustizia amministrativa. Ora, se da un lato **Lusetti** richiama la "tolleranza zero", dall'altro **Bolzoni**, considerando positiva qualunque misura razionale che rafforzi le norme anticorruzione, compresi il rating e i protocolli di legalità di cui tanto si sta parlando ultimamente, continua a ritenere essenziali per le imprese cooperative il rispetto dei "fondamentali" come il riconoscimento della dignità della persona, la partecipazione democratica, l'intergenerazionalità, l'indivisibilità delle riserve.

### Verso un'Aci sempre più concreta e sinergica: l'impegno di Legacoop

Un'avventura, quella che attende il sistema cooperativo italiano, che Legacoop non affronta da sola. Dal 2011, come è noto, è stata costituita l'Aci, l'Alleanza delle Cooperative Italiane che rappresenta l'approdo strategico delle tre centrali cooperative "storiche" del nostro paese. Si tratta di un processo in cui Legacoop ha sempre creduto fermamente e che, nel corso di questi anni, pur con velocità diverse, ha teso a consolidarsi. Tanto che ormai si stanno delineando mete condivise. "Come è emerso già nel corso dell'Assemblea di mandato 2014" ha

detto **Bolzoni**, "determinante diventa il come si passa all'attuazione del processo di integrazione. Abbiamo sempre sostenuto che una grande associazione imprenditoriale potesse meglio rappresentare gli interessi delle proprie associate attraverso un modello a matrice, con settori e territori regionali dotati di ampia autonomia, anche patrimoniale ed economica, pur con il necessario vincolo della sostenibilità." In questo senso il lavoro interno a Legacoop sta proseguendo a ritmo serrato: fondamentale il documento della Direzione Nazionale Legacoop del 22 luglio scorso, che ha tracciato il perimetro e i contorni della nuova centrale. "Poi, tra novembre e dicembre, abbiamo agito sulle bozze del progetto che è stato approvato nella recente Assemblea Aci del 13 gennaio. Rimando in ambito Legacoop, noi ci siamo assunti anche l'impegno di lavorare alla costruzione dell'area lavoro, con i colleghi dell'Ancpl, guardando all'obiettivo ACI che ipotizza una analoga configurazione settoriale. A latere di questa attività, in sede aziendale e tecnica, le strutture consortili stanno conducendo studi e valutazioni su possibili sinergie. Per quanto concerne il coordinamento settoriale ACI Servizi, dalla fine del 2015 abbiamo come Legacoop Servizi la funzione di coordinamento. L'impegno di ACI Servizi dovrà essere indirizzato, oltre alla gestione "ordinaria", allo studio e alla predisposizione di quanto necessa-



Il senatore  
Stefano Esposito

rio - in coordinamento con le confederazioni - per apportare un concreto e positivo contributo alla nuova centrale cooperativa."

### I temi "orizzontali"

Ci sono poi tematiche trasversali, che cioè interessano orizzontalmente, in misura più o meno incisiva, le coop associate anche di comparti diversi. Uno di questi, che è stato al centro anche dell'appuntamento romano, è naturalmente l'evoluzione della normativa appalti, che interessa soprattutto i segmenti delle pulizie e dei servizi integrati, della ristorazione collettiva, della vigilanza e così via. Il 2015 è stato un anno di grandi novità e trasformazioni, diverse delle quali tuttora in corso, che porteranno nel corso del 2016 - in particolare tra aprile e luglio - alla riscrittura completa del "Codice degli appalti". L'Italia ha intrapreso la via parlamentare della legge delega e dei successivi

### Verso "Forum Pulire"

**Bolzoni** si è poi soffermato sui temi e le scadenze che interessano i vari settori Legacoop Servizi. Per quanto riguarda quello delle pulizie e servizi integrati, fra gli appuntamenti del 2016 non può sfuggire quello con Forum Pulire. "Nel settore pulizie e servizi integrati stiamo partecipando attivamente alla preparazione della terza edizione di "Forum Pulire", che si terrà a Milano il prossimo settembre. Inoltre, in collaborazione con Anip Confindustria, con cui aderiamo congiuntamente, stiamo lavorando, attraverso la Feni (Organizzazione Europea che raggruppa le associazioni nazionali delle imprese dei servizi di pulizia), alle problematiche connesse all'utilizzo del marchio Ecolabel nel settore, questione che configura alcuni aspetti delicati. Tra i temi dell'ambito "ambiente ecologia", la recente approvazione del cosiddetto "collegato ambientale" ha introdotto diverse novità, che interessano e toccano anche i nostri settori (per esempio sul piano degli "appalti verdi"). Intendiamo programmare a breve una iniziativa di approfondimento."

Da sinistra:  
Paola Conio,  
Massimiliano  
Brugnoletti,  
Lorenzo Mattioli,  
Silvano Ciurcio,  
Fabrizio Bolzoni



24  
GSA  
MARZO  
2016

Decreti Legislativi di attuazione. Nella legge delega, che dopo un lungo percorso è stata approvata definitivamente dal Senato lo scorso 14 gennaio, e che individua i principi cui dovrà attenersi la norma di dettaglio, non mancano diversi elementi interessanti e innovativi, anche per quanto riguarda il segmento degli appalti di servizi. Proprio all'analisi dei punti salienti è stato dedicato a Roma un interessante dibattito con la presenza del senatore **Stefano Esposito**, relatore del provvedimento, e di esperti come gli avvocati **Massimiliano Brugnoletti** e **Paola Conio** che hanno illustrato nel dettaglio i principi generali del testo e i principali indirizzi per il settore dei servizi. Dice Bolzoni: "Nella nuova legge, che elenca circa 70 principi cui i provvedimenti attuativi dovranno attenersi, sono diversi i riferimenti alle problematiche che toccano gli appalti di servizi. Si può ragionevolmente sperare, dunque, che finalmente saremo di fronte a un provvedimento che recepisca la specificità del settore dei servizi, e non sia, come in precedenza, "sbilanciato" sui lavori pubblici. Siamo soddisfatti anche del fatto che in diversi passaggi siano state assunte, almeno in parte, le indicazioni scaturite a seguito del lavoro che

## I numeri di Legacoop Servizi

A Legacoop Servizi aderiscono **1.782 cooperative**. I principali settori di attività sono le attività professionali (32,8%), l'igiene-servizi integrati-ecologia (17,7%), la movimentazione merci (11,1%), il trasporto merci (10,9%), la ristorazione (6,1%), i servizi ai beni culturali (4,8%). A fine 2014 il valore complessivo della produzione era di 7 miliardi e 530 milioni, gli addetti 166.190, di cui 113.910 soci.

Fonte: Legacoopservizi

abbiamo portato avanti insieme alle altre organizzazioni del settore che hanno partecipato all'iniziativa "Manifesto dei servizi", cioè Afidamp, Anip-Confindustria, Assisat, Fnip-Confindustria e Confcooperative." La discussione svoltasi a Roma, coordinata da **Silvano Ciurcio**, docente all'Università di Roma "La Sapienza" e Direttore di Terotec, ha visto la partecipazione di **Lorenzo Mattioli**, Presidente Anip Confindustria e portavoce del "Manifesto dei Servizi", oltre allo stesso **Bolzoni**. "La normativa sugli appalti pubblici è da sempre un punto focale alla nostra attenzione, spiega Bolzoni. "La quota dell'attività che le nostre cooperative

sviluppano con pubbliche committenze è molto rilevante, così come molto rilevante è la componente "lavoro" nelle gare d'appalto. Anche per questo ci siamo dati un riferimento e un coordinamento attraverso Terotec e Patrimoni PA, una sede tecnico-scientifica che ci ha aiutato a sistemizzare e veicolare le nostre proposte. Questa sinergia tra organizzazioni cooperative e imprese private ci ha consentito di interloquire meglio sul piano istituzionale: lo scorso febbraio siamo stati in audizione al Senato, presso l'ottava commissione. Queste e altre iniziative hanno contribuito a far sì che oggi nella Legge Delega vi siano diverse indicazioni che "legittimano" e riconoscono molto meglio le peculiarità degli appalti di servizi e, tra questi, quelli ad alta intensità di manodopera. Nei principi di delega ci sono chiare indicazioni, più incisive rispetto alla situazione in essere, sul piano della necessità di individuare e tenere conto dei Ccnl maggiormente rappresentativi cui l'appalto deve fare riferimento. Approvata la legge delega, siamo impegnati e ci impegneremo, sempre in collaborazione con le altre associazioni dei servizi, oltre che in sede ACI, a seguire l'evoluzione dei lavori per la scrittura dei decreti attuativi."

## Soggetti aggregatori e accentrato degli acquisti Pa

Ma davvero i temi caldi all'ordine del giorno sono moltissimi. Quello dell'aggregazione degli acquisti della pubblica amministrazione, ad esempio. Nell'ultimo anno la razionalizzazione delle modalità di acquisto della Pa ha avuto notevoli sviluppi: la concentrazione delle stazioni appaltanti sta diventando, progressivamente, una realtà e si stanno già vedendo i primi risultati. Nel triennio 2014/2016 c'è una proiezione che parla di risparmi complessivi per 24 miliardi; per le centrali di committenza accreditate, ridotte a 33 sul piano nazionale, si pongono ulteriori ambiziosi traguardi per i prossimi mesi.



La fragranza  
del pulito

Deterge, spolvera,  
regala 48 ore  
di INTENSA  
PROFUMAZIONE



Detergenti e prodotti di manutenzione per tutti gli ambienti



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

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



sesso di certificazione ambientale ai sensi della norma UNI EN ISO 14001. Nei contratti relativi a servizi o forniture, l'importo della garanzia e del suo eventuale rinnovo è ridotto del 20 per cento, anche cumulabile con la riduzione di cui ai periodi primo e secondo, per gli operatori economici in possesso, in relazione ai beni o servizi che costituiscono almeno il 50 per cento del valore dei beni e servizi oggetto del contratto stesso, del marchio di qualità ecologica dell'Unione europea (Ecolabel UE) ai sensi del regolamento (CE) n. 66/2010 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 25 novembre 2009. Nei contratti relativi a lavori, servizi o forniture, l'importo della garanzia e del suo eventuale rinnovo è ridotto del 15 per cento per gli operatori economici che sviluppano un inventario di gas ad effetto serra ai sensi della norma UNI EN ISO 14064-1 o un'impronta climatica (carbon footprint) di prodotto ai sensi della norma UNI ISO/TS 14067»;

b) al secondo periodo, le parole: «Per fruire di tale beneficio» sono sostituite dalle seguenti: «Per fruire dei benefici di cui al presente comma» e le parole: «del requisito» sono sostituite dalle seguenti: «dei relativi requisiti».

2. All'articolo 83 del codice di cui al decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163, e successive modifi-

cazioni, sono apportate le seguenti modificazioni:

a) al comma 1:

1) dopo la lettera e) è inserita la seguente: «e-bis) il possesso di un marchio di qualità ecologica dell'Unione europea (Ecolabel UE) in relazione ai beni o servizi oggetto del contratto, in misura pari o superiore al 30 per cento del valore delle forniture o prestazioni oggetto del contratto stesso»;

2) alla lettera f) sono aggiunte, in fine, le seguenti parole: «avuto anche riguardo ai consumi di energia e delle risorse naturali, alle emissioni inquinanti e ai costi complessivi, inclusi quelli esterni e di mitigazione degli impatti dei cambiamenti climatici, riferiti all'intero ciclo di vita dell'opera, bene o servizio, con l'obiettivo strategico di un uso più efficiente delle risorse e di un'economia circolare che promuova ambiente e occupazione»;

3) dopo la lettera f) è inserita la seguente: «f-bis) la compensazione delle emissioni di gas ad effetto serra associate alle attività dell'azienda calcolate secondo i metodi stabiliti in base alla raccomandazione n. 2013/179/UE della Commissione, del 9 aprile 2013, relativa all'uso di metodologie comuni per misurare e comunicare le prestazioni ambientali nel corso del ciclo di vita dei prodotti e delle organizzazioni»;

b) al comma 2 sono aggiunti, in fi-



# C'È SEMPRE UNA ROSSA FATTA APPOSTA PER TE.



## KILO, PER ESEMPIO!

LA PIU' PICCOLA LAVAPAVIMENTI CON UN VERO SEDILE.

KILO è la lavapavimenti professionale più compatta del mercato e "unica" per scelte tecniche originali e soluzioni innovative. Unisce la maneggevolezza ed il **costo contenuto** della lavapavimenti con operatore a terra con l'**alta produttività** e la comodità di quella con operatore a bordo.



scopri KILO



motoscope & lavasciuga

ne, i seguenti periodi: «Il bando, nel caso di previsione del criterio di valutazione di cui al comma 1, lettera f), indica i dati che devono essere forniti dagli offerenti e il metodo che l'amministrazione aggiudicatrice utilizza per valutare i costi del ciclo di vita, inclusa la fase di smaltimento e di recupero, sulla base di tali dati. Il metodo di valutazione di tali costi rispetta le seguenti condizioni:

- a) si basa su criteri oggettivamente verificabili e non discriminatori;
- b) è accessibile a tutti i concorrenti;
- c) si basa su dati che possono essere forniti dagli operatori economici con un ragionevole sforzo».

### Certificazioni ambientali come titolo preferenziale

Il successivo **articolo 17** prevede che il possesso di determinate certificazioni di tipo ambientale (EMAS e Ecolabel, certificazioni ISO 14001 e 50001), costituiscano titoli preferenziali richiesti nell'assegnazione di contributi, agevolazioni e finanziamenti in materia ambientale.

### Art. 17 Disposizioni per promuovere l'adozione dei sistemi EMAS ed Ecolabel UE

1. Per l'assegnazione di contributi, agevolazioni e finanziamenti in materia ambientale, nella formulazione delle graduatorie costituiscono elemento di preferenza il possesso di registrazione al sistema comunitario di ecogestio-

ne e audit (EMAS), ai sensi del regolamento (CE) n. 1221/2009 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 25 novembre 2009, da parte delle organizzazioni pubbliche e private interessate; il possesso di certificazione UNI EN ISO 14001 emessa da un organismo di certificazione accreditato ai sensi del regolamento (CE) n. 765/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 9 luglio 2008; il possesso per un proprio prodotto o servizio del marchio di qualità ecologica dell'Unione europea (Ecolabel UE) ai sensi del regolamento (CE) n. 66/2010 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 25 novembre 2009; il possesso della certificazione ISO 50001, relativa ad un sistema di gestione razionale dell'energia, emessa da un organismo di certificazione accreditato ai sensi del citato regolamento (CE) n. 765/2008.

### I CAM negli appalti pubblici

L'**articolo 18** tocca un altro tema-chiave, che è quello dei Criteri Ambientali Minimi (Cam) negli appalti pubblici. Disciplina infatti l'applicazione dei "criteri ambientali minimi" (CAM) negli appalti pubblici per le forniture e negli affidamenti dei servizi nell'ambito delle categorie previste dal Piano d'azione per la sostenibilità ambientale dei consumi nel settore della pubblica amministrazione (PANGPP).

### Monitoraggio raggiungimento obiettivi

Ulteriori disposizioni in materia di criteri ambientali minimi sono contenute nell'**articolo 19**, riguardante l'applicazione di criteri ambientali minimi negli appalti pubblici, assegnando all'Osservatorio dei contratti pubblici il monitoraggio dell'applicazione dei criteri ambientali minimi disciplinati nei relativi decreti ministeriali e del raggiungimento degli obiettivi previsti dal Piano d'azione per la sostenibilità ambientale dei consumi nel settore della Pubblica amministrazione (PAN GPP).



### Art. 19 Applicazione di criteri ambientali minimi negli appalti pubblici

1. All'articolo 7, comma 4, del codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture, di cui al decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163, e successive modificazioni, è aggiunta, in fine, la seguente lettera: «l-bis) provvede a monitorare l'applicazione dei criteri ambientali minimi di cui ai decreti attuativi del decreto del Ministro dell'ambiente e della tutela del territorio e del mare 11 aprile 2008, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 107 dell'8 maggio 2008, e successive modificazioni, e il raggiungimento degli obiettivi prefissati dal Piano d'azione per la sostenibilità ambientale dei consumi nel settore della pubblica amministrazione, di cui al medesimo decreto, e successive modificazioni».

2. Dall'attuazione della disposizione di cui al comma 1 non devono derivare nuovi o maggiori oneri per la finanza pubblica.

3. All'articolo 64, comma 4-bis, del codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture, di cui al decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163, e successive modificazioni, dopo il primo periodo è inserito il seguente: «I bandi-tipo contengono indicazioni per l'integrazione nel bando dei criteri ambientali minimi di cui ai decreti attuativi del Piano d'azione per la sostenibilità ambientale dei consumi nel settore della pubblica amministrazione, adottati ai sensi del decreto del Ministro dell'ambiente e della tutela del territorio e del mare 11 aprile 2008, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 107 dell'8 maggio 2008, e successive modificazioni».



4. All'articolo 83, comma 1, lettera e), del codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture, di cui al decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163, e successive modificazioni, sono apportate le seguenti modificazioni:

a) dopo la parola: «opera» sono inserite le seguenti: «del servizio»;  
 b) sono aggiunte, in fine, le seguenti parole: «anche con riferimento alle specifiche tecniche premianti previste dai criteri ambientali minimi di cui ai decreti attuativi del Piano d'azione per la sostenibilità ambientale dei consumi nel settore della pubblica amministrazione, adottati ai sensi del decreto del Ministro dell'ambiente e della tutela del territorio e del mare 11 aprile 2008, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 107 dell'8 maggio 2008, e successive modificazioni».

### Una spinta all'uso di prodotti "da recupero"

Da segnalare inoltre gli **articoli 21**

e **22** (il 20 riguarda le lampade usate nei semafori).

In particolare l'articolo 21, che prevede l'istituzione di uno Schema nazionale volontario per la valutazione e la comunicazione dell'impronta ambientale, al fine di promuovere la competitività del sistema produttivo italiano nel contesto della crescente domanda di prodotti ad elevata qualificazione ambientale sui mercati nazionali ed internazionali. **L'articolo 23**, invece, contiene una serie di misure finalizzate a incentivare l'acquisto di prodotti derivanti da materiali "post consumo" riciclati o dal recupero degli scarti e dei materiali rivenienti dal disassemblaggio dei prodotti complessi. A tale fine, si prevede, per un verso, la stipula di accordi e contratti di programma, tra soggetti pubblici e privati, e, per l'altro, sono dettati principi per la definizione di un sistema di incentivi per la produzione, l'acquisto e la commercializzazione di tali prodotti.

### In attesa del nuovo Codice dei contratti pubblici

Importanti le modifiche **all'articolo 83 del Codice dei Contratti**, che fissa i criteri dell'Offerta economicamente più vantaggiosa. In particolare si stabiliscono agevolazioni per quelle imprese che al proprio interno si siano strutturate in modo da prestare particolare riguardo ai consumi di energia e delle risorse naturali. Un'agevolazione che dunque non si limita alla gara di volta in volta bandita, ma che l'impresa si "porta dietro" come bagaglio in tutte le gare a cui partecipa. Non dimentichiamo inoltre che anche il nuovo Codice dei contratti pubblici che uscirà dall'iter di recepimento delle Direttive europee del 2014 conterrà misure premianti per le imprese che ricorreranno a prodotti, sistemi e soluzioni amiche dell'ambiente. E anche nel caso di modifiche apportate al precedente Codice degli Appalti, certamente esse verranno reinserite nel nuovo provvedimento legislativo.

**DETERGENTI PROFESSIONALI**  
 PRODOTTI PERSONALIZZATI PER OGNI ESIGENZA

**Pulisce**

Via dell' Artigianato, 2/4 - Bagnoli di Sopra (PD)  
 Tel. 049 5352393 Fax 049 7423107  
 www.medusasrl.com - info@medusasrl.com

# presentazione dell'offerta: *attenti al durc!*

di Antonio Bagnati

**Appaltatori, attenti al Durc: dev'essere regolare fin dalla presentazione dell'offerta; non ammesse regolarizzazioni "postume". Lo ha ribadito il Consiglio di Stato, in adunanza plenaria, con le sentenze 5 e 6 del 29 febbraio 2016.**



**30**  
**GSA**  
MARZO  
2016

Due importanti sentenze del Consiglio di Stato, emesse nell'adunanza plenaria del 29 febbraio scorso (sent. n. 5 e 6 cons. St. A.P.) confermano l'irrelevanza della regolarizzazione postuma in caso di DURC negativo. Non sono dunque consentite, da parte degli appaltatori, regolarizzazioni postume della posizione contributiva, ma l'impresa deve essere regolare sin dal momento della presentazione dell'offerta, e restare in tale posizione per l'intera durata della procedura di aggiudicazione.

Ma andiamo con ordine: con ordinanze 29 settembre 2015, n. 4540 e 29 settembre 2015, n. 4542, la Quarta Sezione del Consiglio di Stato aveva rimesso all'Adunanza Plenaria la questione se l'obbligo degli Istituti previdenziali di invitare l'interessato alla regolarizzazione del DURC (c.d. preavviso di DURC negativo), previsto dall'art. 7, comma 3 D.M. 24 ottobre 2007 e ribadito dall'art. 31, comma 8, del decreto legge n. 69 del 2013, sussista anche nel caso in cui la richiesta provenga dalla stazione appaltante in sede di verifica della dichiarazione resa dall'impresa ai sensi dell'art. 38, comma 1, lettera i) del d.lgs. n. 163 del 2006. Se, in altri termini, la mancanza dell'in-

vito alla regolarizzazione impedisca di considerare come "definitivamente accertata" la situazione di irregolarità contributiva.

La questione è stata sottoposta alla Plenaria in quanto sussisteva sul tema un contrasto giurisprudenziale, che può essere sintetizzato come segue. Secondo un primo orientamento, che la stessa Sezione ritiene prevalente:

a) per l'accertamento del requisito, oggetto di dichiarazioni sostitutive degli offerenti, deve aversi riguardo al DURC richiesto dalla stazione appaltante in sede di controlli, con riferimento, appunto, all'esatta data della domanda di partecipazione, con conseguente insufficienza, ai fini della prova, di eventuali DURC in possesso degli offerenti ed ancora in corso di validità (sul punto Cons. Stato, sez. IV, 12 marzo 2009, n. 1458; sez. V, 10 agosto 2010, n. 5556; sez. IV, 15 settem-

bre 2010, n. 6907; sez. V, 12 ottobre 2011, n. 5531);

b) l'invito alla regolarizzazione (cd. preavviso di DURC negativo) non si applica in caso di DURC richiesto dalla stazione appaltante, atteso che, l'obbligo dell'INPS di attivare la procedura di regolarizzazione prevista dall'art. 7, comma 3, del D.M. 24 ottobre 2007 si scontra con i principi in tema di procedure di evidenza pubblica che non ammettono regolarizzazioni postume (o, detto diversamente, l'eventuale regolarizzazione postuma non sarebbe comunque idonea ad elidere il dato dell'irregolarità alla data di presentazione dell'offerta). In tal senso, fra le altre, si sono pronunciate: Cons. Stato, Ad. Plen. 4 maggio 2012, n. 8; indirettamente anche Adunanza Plenaria, 20 agosto 2013, n. 20; Cons. Stato, Cons. Stato, IV, 12 marzo 2009 n. 1458; Cons. stato VI, 11 agosto 2009,

n. 4928; 6 aprile 2010, n. 1934; 5 luglio 2010, n. 4243; sez. V, 16 settembre 2011, n. 5194).

Secondo un secondo, più recente, ma ancora minoritario orientamento, invece, l'obbligo degli Istituti previdenziali di invitare l'interessato alla regolarizzazione sussiste anche ove la richiesta sia fatta in sede di verifica dalla stazione appaltante (Cfr. Cons. Stato, Sez. V, 14 ottobre 2014, n. 5064; Cons. Stato, sez. VI 16 febbraio 2015 n. 78). A sostegno di tale seconda conclusione si valorizza la "novità" rappresentata dall'art. 31, comma 8, del decreto legge n. 69 del 2013, che, secondo la tesi in esame, avrebbe implicitamente ma sostanzialmente modificato l'art. 38 del d. lgs. n. 163 del 2006, con la conseguenza che l'irregolarità contributiva potrebbe considerarsi definitivamente accertata solo alla scadenza del termine di quindici giorni assegnato dall'ente previdenziale per la regolarizzazione della posizione contributiva.

Secondo le ordinanze di rimessione, sarebbe preferibile la tesi secondo cui l'obbligo del preavviso di regolarizzazione, previsto sin dal 2007 in via regolamentare (art. 7 del D.M. 24 ottobre 2007) e dal 2013 in forza di disposizione di legge (art. 31, comma 8, del d.l. n. 69 del 2013), debba intendersi sussistente anche per il caso di richiesta proveniente dalla stazione appaltante.

La Sezione rimettente evidenzia come tale soluzione interpretativa sia stata recepita dall'art. 4 D.M. 30 gennaio 2015.

Il dubbio esegetico, quindi, secondo l'impostazione accolta dall'ordinanza di rimessione, sarebbe circoscritto al periodo antecedente all'entrata in vigore del D.M. 30 gennaio 2015 e dovrebbe, comunque, risolversi ritenendo applicabile il preavviso di DURC negativo anche nell'ambito delle procedure di gara.

L'adunanza Plenaria del Consiglio di Stato, con le sentenze in commento,

confermando il proprio precedente orientamento, afferma che l'assenza del requisito della regolarità contributiva e previdenziale alla data di presentazione dell'offerta costituisce causa di esclusione, dovendo l'impresa essere in regola con l'assolvimento degli obblighi previdenziali ed assistenziali fin dalla presentazione dell'offerta e conservare tale stato per tutta la durata della procedura di aggiudicazione e del rapporto con la stazione appaltante, restando dunque irrilevante, un eventuale adempimento tardivo dell'obbligazione contributiva (Cons. St., A.P., 4 maggio 2012, n. 8).

La Plenaria ha inoltre ribadito, nella sentenza n. 5 del 2016, il proprio orientamento secondo cui l'incameramento della cauzione provvisoria previsto dall'art. 48 del Codice dei contratti pubblici, costituisce una conseguenza automatica del provvedimento di esclusione, conte tale non suscettibile di alcuna valutazione discrezionale con riguardo ai singoli casi concreti. Anche dopo l'entrata in vigore dell'art. 31, comma 8, del decreto legge 21 giugno 2013 n. 69, (Disposizioni urgenti per il rilancio dell'economia), convertito con modificazioni dalla legge 9 agosto 2013, n. 98, non sono consentite regolarizzazioni postume della posizione previdenziale, dovendo l'impresa essere in regola con l'assolvimento degli obblighi previdenziali ed assistenziali fin dalla presentazione dell'offerta e conservare tale stato per tutta la durata della procedura di aggiudicazione e del rapporto con la stazione appaltante, restando dunque irrilevante, un eventuale adempimento tardivo dell'obbligazione contributiva. L'istituto dell'invito alla regolarizzazione (il c.d. preavviso di DURC negativo), già previsto dall'art. 7, comma 3, del decreto ministeriale 24 ottobre 2007 e ora recepito a livello legislativo dall'art. 31, comma 8, del decreto legge 21 giugno 2013 n. 69, può operare solo nei rapporti tra impresa ed Ente previdenziale, ossia con rife-

rimento al DURC chiesto dall'impresa e non anche al DURC richiesto dalla stazione appaltante per la verifica della veridicità dell'autodichiarazione resa ai sensi dell'art. 38, comma 1, lettera i) ai fini della partecipazione alla gara d'appalto.

L'incameramento della cauzione provvisoria, previsto dall'art. 48 del Codice dei contratti pubblici, costituisce una conseguenza automatica del provvedimento di esclusione, come tale non suscettibile di alcuna valutazione discrezionale con riguardo ai singoli casi concreti. Tale misura, quindi, risulta insensibile ad eventuali valutazioni volte ad evidenziare la non imputabilità a colpa della violazione che ha dato causa all'esclusione.

# dealer "4.0": non si vende più come una volta...

di Carlo Ortega

Gli specialisti di Fortia fotografano come sta cambiando la dinamica delle vendite e come si muovono i big player del mercato. Ecco alcuni preziosi consigli che valgono anche per il nostro settore.

Provate a chiedere ad un qualsiasi dealer quale è il suo primo pensiero al risveglio e il suo ultimo pensiero prima di andare a dormire. Non ce ne vogliamo mogli, mariti, amici o amanti se riveliamo che, almeno cinque giorni su sette, il pensiero che domina la sua mente è quello di vendere. Vendere, vendere, vendere ancora. Abbiamo scoperto l'acqua calda? Forse, ma senza dubbio è così, e possiamo anche rincarare la dose: se avesse in mano una bacchetta magica, una delle prime cose che farebbe sarebbe trasformare i propri commerciali in fuoriclasse capaci di piazzare ghiaccioli al Polo e caldaie nel Sahara.

## Il mondo sta cambiando... e le vendite pure

Ma i tempi cambiano veloci come il vento, e se è vero che la forza vendite è il vero cuore pulsante di ogni dealer che si rispetti, è anche vero che a



questo proposito non si può nemmeno fare il gioco dello struzzo e insabbiare la testa di fronte al nuovo che avanza. La figura del venditore classico, che assomiglia tanto al vecchio "commesso viaggiatore" che parte ogni mattina con il campionario sotto il braccio e la copia commissione in borsa, è obsoleta. Insomma, come esiste un'industria 4.0, c'è anche una "vendita 4.0", e ancora una volta è la tecnologia a giocare il ruolo decisivo.

## I consigli di Fortia

"Parliamoci chiaro" dicono da Fortia, un team di professionisti, trainer e consulenti che da anni si occupa di formazione su vendite, servizio al cliente, collaborazione e gestione di collaboratori, consulenza e progetti di miglioramento per l'organizzazione, i processi, i comportamenti organizzativi della funzione vendite e del customer service, soprattutto in mercati b2b: "In molti mercati B2C e anche B2B ormai l'innovazione tecnologica (digitale) sta rendendo obsoleta la figura del venditore così come la conosciamo. Anche i numeri sono a ri-

schio, con previsioni di drastica riduzione della popolazione di venditori attivi nei prossimi anni." Dato questo punto di partenza, che per molti può suonare come un campanello d'allarme ma che in realtà sarebbe meglio interpretare come una "sveglia" e un'opportunità, che bisogna fare? La risposta, come anticipavamo, passa ancora attraverso la tecnologia.

## Franceschini (Fortia): un ruolo sempre più "politico" verso il cliente

"In questo contesto – spiega **Mauro Franceschini** di Fortia – va evidenziato come la figura del commerciale si professionalizzi ancora più che in passato, dovendo assumere su di sé più che mai una complessità di ruolo "politico" nei confronti del cliente. Deve saper fare più cose, simultaneamente; deve saper raccogliere, elaborare e trasferire efficacemente più informazioni a più interlocutori. Insomma se i commerciali di ieri erano eccellenti protagonisti di relazioni, quelli di oggi e di domani non solo non perdono questa prerogativa, ma ne aggiungono altre



ancora più rare e pregiate. Quindi ci aspettiamo che la figura dei venditori, account manager, gestori di relazioni, pur riducendosi in numero se rapportata al totale delle popolazioni aziendali, veda aumentare il proprio livello di influenza in azienda, e perché no, anche di remunerazione”.

### **Gli altri settori fanno da “traino” e anticipano le tendenze**

Prosegue l’analisi di Fortia: “Nel settore finanziario-assicurativo, nelle utilities, nei viaggi, nelle forniture industriali, del digitale non si parla più soltanto di una tecnologia che rivoluziona i processi operativi (ad esempio la raccolta e gestione ordini, che abbiamo lasciato già nel XX° secolo) ma sta anche affiancando e in parte sostituendo il venditore umano come “consulente di soluzioni”.

### **Clienti sempre più preparati**

A ciò si deve aggiungere una sempre maggiore preparazione del cliente, che arriva molto più pronto di prima al dialogo con il venditore grazie alla proliferazione delle informazioni disponibili, ed è molto più difficile da influenzare: sa cosa vuole, è più informato, espone vincoli più stringenti sia sulle performance richieste che sulla spesa, e non ultimo sul tempo che ha a disposizione per il processo di valutazione e acquisto. Non stupisce quindi il fatto che oggi le aziende leader globali stiano chiedendo se l’organizzazione di vendita come la conosciamo (vale a dire persone che contattano altre persone presso il cliente, per conoscerne le esigenze e proporgli soluzioni) abbia ancora una funzione; se i risultati ne giustificano i costi.

### **Nel cleaning...**

Questa perplessità, ci pare, è declinabile anche nel settore della pulizia professionale: anche se è ancora essenziale il fattore umano, senza dubbio è innegabile il fatto che, molto spesso, ci



si trova ad ammettere che il gioco non vale la candela. Quante volte abbiamo pensato che lunghi viaggi, investimenti, appuntamenti faticosi, anticamere, muscoli, sudore e quant’altro non valessero il gioco di vendite tutto sommato poco redditizio? Tutta quella fatica per pochi euro...

### **Come si muovono i player di riferimento?**

Veniamo a questo punto alla parte costruttiva, sempre con l’aiuto di Fortia, che sta tenendo d’occhio i movimenti dei big player del mercato. Come si stanno muovendo le aziende più competitive? In due direzioni: da un lato stanno ripensando la struttura generale dei canali di contatto con il cliente (il cosiddetto “customer journey”), automatizzando ove possibile in modo anche spinto con soluzioni di e-commerce o di contact center “inside sales”; dall’altro stanno rivedendo il ruolo del personale commerciale, che effettivamente in questo nuovo contesto offre un contributo non sostituibile (per il momento) da automazione intelligente. Con riferimento a quest’ultimo punto, le direzioni di sviluppo tendono tutte a qualificare il processo di vendita e i suoi contenuti, ampliando il perimetro degli interlocutori e quello degli argomenti di dialogo venditore-cliente; questo è il vero trend internazionale sul tema “vendita b2b”.

### **Verso un “dialogo globale”**

In sintesi: se il processo di vendita “semplice” si può automatizzare e di-

gitalizzare, c’è un impatto incrementale sulle decisioni del cliente che si può ancora ottenere attraverso una interazione umana, a patto che essa vada a interessare più interlocutori di prima presso il cliente aziendale per far emergere le rispettive interazioni, potenziali esigenze, opportunità di valore aggiunto delle soluzioni proposte. E a patto che questo nuovo processo veicoli contenuti differenti, cioè che il dialogo cliente-fornitore non sia più solo su prodotto e ristretto insieme dei suoi impatti tecnico-economici diretti, ma esteso agli impatti globali su obiettivi di economicità, sostenibilità, organizzazione ecc. Le nuove organizzazioni di vendita (business) che stanno emergendo sono quelle che riescono a interrogare meglio l’azienda cliente e le persone che vi operano rispetto a scelte globali, riuscendo anche a mettere in evidenza il proprio contributo su queste scelte. In pratica si sta agendo sui seguenti aspetti dell’organizzazione di vendita: si sviluppano nuovi argomenti di dialogo: il venditore viene formato ad essere molto più esperto di prima rispetto alle dinamiche dell’azienda cliente di carattere tecnico ma anche economico, organizzativo, commerciale ecc.; il venditore/account manager identifica e dialoga nel tempo con nuovi interlocutori; per rendere possibile quanto sopra si ricerca una maggiore integrazione fra funzioni di supporto alla vendita (marketing, lead generation, technical sales support ecc.).

# tavolo committenza-impresa: *appalti pubblici verso il “dialogo tecnico”*

dalla redazione

È partito a Bologna il tavolo di lavoro “committenza-impresa” che mette a confronto soggetti della pubblica amministrazione, imprese e associazioni di imprese. Primo obiettivo: indicare possibili “prezzi di riferimento” per i servizi di pulizia, manutenzione ed energia in sanità. Promotore: Patrimoni PA net – il laboratorio Forum PA & Terotec.



ze-Imprese” che per la prima volta cercherà di fornire contributi metodologico-operativi per rispondere ai dettami delle disposizioni di spending review (in particolare l’art. 9 del Dl 66/2014) che mirano a determinare indicazioni di “prezzi/costi standard di riferimento” anche per i diversi ambiti della filiera dei servizi di pulizia, igiene ambientale, manutenzione, logistica, ecc. appaltati dalle Pubbliche Amministrazioni per i propri patrimoni immobiliari e urbani.

## Un’iniziativa in linea con le Direttive europee

Si tratta di un’iniziativa complessa che si muove in linea con quanto è suggerito dalle Direttive europee che spesso tornano sulla necessità di un dialogo tecnico fra soggetti istituzionali e rappresentanti dei fornitori, ossia il rapporto di collaborazione fra stazione appaltante ed imprese prima della gara. Al tavolo, oltre ai rappresentanti delle stazioni appaltanti, intervengono

rappresentanti dei soggetti aggregatori, associazioni delle imprese e imprese. La fase iniziale è stata avviata fra gennaio e febbraio, con le prime due riunioni, una istitutiva e programmatica, l’altra sui prezzi/costi standard dei servizi di Facility ed energy management in sanità, svoltesi entrambe a Bologna presso la sede di IntercentER. Il 28 gennaio c’è stata la riunione preliminare, in cui il Tavolo si è insediato, che ha avuto carattere istitutivo e programmatico. Si è entrati nel vivo il 26 febbraio, sempre a Bologna, con un appuntamento a cui ha partecipato una ventina di persone. “Il lavoro prosegue con assonanza di vedute – spiega **Marco Storchi**, coordinatore del tavolo

Appalti: committenza e imprese verso il “dialogo tecnico”. È partito a fine gennaio il Tavolo di lavoro promosso da Patrimoni PA net con rappresentanti della committenza pubblica (istituzioni e soggetti aggregatori) e delle imprese. Primo obiettivo prezzi di riferimento per i servizi in sanità.

## Contributi metodologico-operativi al lavoro dell’Anac

Che sia la volta buona? Questo lo potremo dire solo fra qualche tempo. La notizia, però, lascia ben sperare: Patrimoni PA net – il laboratorio Forum PA & Terotec, ha costituito e attivato un Tavolo di lavoro “Committen-

## Consulta tecnica

Ad oggi la Consulta tecnica risulta composta da: Boni, IntercentER; I. Cicconi, Itaca; M. Faviere, Estar Toscana; A. Fiorenza, Mef; M. Gasparri, Consip; I. Malvaso, Regione Toscana; N. Pinelli, Fiaso; L. Terranova, Federsanità Anci; S. Zuzzi, Fare; M. Montagner, Scuola Nazionale Servizi; F. Bolzoni, Legacoop Servizi; N. Burlin, Fnip-Confindustria; A. Carlini, Assistal; L. Mattioli, Anip-Confindustria. La direzione scientifica del Tavolo è affidata all’arch. Silvano Curcio, il suo coordinamento a Marco Storchi (coordinamento generale) e a Maria Laura Simeone (coordinamento tecnico).



lo-. “Nella riunione di febbraio, a cui hanno partecipato rappresentanti della pubblica amministrazione, centrali di committenza, associazioni imprenditoriali e imprese del circuito Patrimoni Pa net, abbiamo iniziato ad occuparci di classificare i servizi di facility e energy management, iniziando a definire i criteri per l’analisi dei prezzi/costi. Ora si tratta di mappare quello che c’è, presentare eventuali studi, dati e ricerche, definire un glossario di riferimento a partire dal fare chiarezza sull’annosa questione prezzi/costi. Gli appuntamenti, comunque, saranno molto fitti: è già in programma il prossimo intorno al 10 aprile”.

### Finalità e partecipanti

La finalità del Tavolo è quella di contribuire a studiare e proporre agli organi istituzionali competenti e alle stazioni appaltanti centrali, regionali e locali un approccio più mirato e consapevole al problema della razionalizzazione della spesa pubblica, evitando dannose politiche di tagli lineari. In particolare in questa fase, che ha ancora carattere sperimentale, ci si sta concentrando sul settore della Sanità e dei patrimoni immobiliari ad esso connessi, con l’istituzione di una Consul-

ta Tecnica costituita da rappresentanti di stazioni appaltanti e di associazioni di imprese che ha il compito, fra l’altro, di cercare di determinare i “prezzi di riferimento” per i servizi di pulizia, servizi integrati e FM in sanità. Un lavoro che costituirà la base informati-

va per il lavoro di Anac, che ha “ereditato” dall’ex Avcp anche il compito di fissare i prezzi di riferimento per gli acquisti della Pubblica Amministrazione nei diversi settori.



**MARTIGNANI**  
**SEMPLICITÀ, VERSATILITÀ**  
**E AFFIDABILITÀ.**

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



Testata "Cannone"  
Super Gittata



Testata "Ventaglio"  
Ampio Spettro



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

Testata "Doppia"  
Trattamento  
Bilaterale



Kit irrorazione  
Lancia  
+ Avvolgitubo



MARTIGNANI S.r.l.

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

[www.martignani.com](http://www.martignani.com) | [martignani@martignani.com](mailto:martignani@martignani.com)

**ELECTROSTATIC**<sup>®</sup>  
AGRO SPRAY SYSTEM

DAL 1981 Primo in Europa

[WWW.DISINFESTAZIONEMARTIGNANI.COM](http://WWW.DISINFESTAZIONEMARTIGNANI.COM)

# mauro papalini: l'uomo del sogno... marchigiano

di Simone Finotti

Dalle vetrine sporche dei negozi a una SpA con 1800 persone e 1000 cantieri da Bolzano alla Sicilia, da giovanissimo caposquadra a Cavaliere della Repubblica, la traiettoria di Mauro Papalini, numero uno di Papalini SpA è quella di un vero "self made man" del settore. Una storia da sogno americano... in salsa pesarese.

36  
GSA  
MARZO  
2016

Esistono ancora i self made men? Molti dicono di no, ma a sentire certe storie viene da pensare proprio il contrario. E cioè che il vecchio adagio latino che vuole ogni uomo artefice della propria fortuna non vada poi tanto lontano dal vero.

La traiettoria di **Mauro Papalini**, 50 anni, numero uno della SpA che porta il suo nome (fino a pochi mesi fa Pulirapida Srl), ricorda molto da vicino una delle tante storie del miracolo americano, con il garzone di bottega o lo strillone di turno che dopo 20 anni si ritrovano seduti su un impero commerciale e finanziario. Solo che in questo caso non siamo all'ombra degli skyscrapers di Chicago o New York, ma a Fano, città molto amata dai romani che qui -guarda un po'-vi veneravano la dea Fortuna. E non siamo nemmeno nel cuore degli anni ruggenti, ma nell'Italia degli Ottanta, dove un giovane molto intraprendente, intorno ai 16 anni, decise di cominciare a guadagnare qualche soldino. "Ero giovanissimo, ma in famiglia eravamo abituati a lavorare. Mia mamma gestiva un chiosco estivo sul mare, e d'estate le davvo una mano. Poi aiutavo mio padre, che era autotraspor-

tatore, a scaricare e caricare i camion. A 16 anni, però, decisi di cercare la mia strada, e mi misi a lavorare in un'impresa di pulizie."

## Com'era questo mondo 30 anni fa?

"Completamente diverso. Le pulizie ordinarie venivano quasi tutte gestite internamente, le imprese non mancavano ma erano chiamate quasi solo per i lavori di fondo o straordinari. C'era un mercato tutto da costruire, e mi buttai in questa nuova esperienza con grande entusiasmo."

## Durò molto?

"Un paio d'anni, ma furono per me preziosissimi. Il mio datore di lavoro credeva molto in me, tanto che dopo nemmeno un anno mi fece caposquadra. La cosa divertente è che, non avendo la patente, ero portato sul cantiere dalle persone che io stesso dirigevo."

## Cosa provava allora?

"Mi affascinava, mi piaceva. Non era il classico lavoro statico di fabbrica. Ogni giorno si andava in un ambiente diverso, c'era un lavoro nuovo. Questo era l'aspetto che mi piaceva di più."

## E poi?

"Come spesso succede, decisi di staccare il cordone ombelicale. Non fu facile perché con il mio datore c'era un ottimo rapporto, mi aveva insegnato moltissimo. Ma i tempi erano maturi per camminare da solo."

## E cosa fece?

"Cercai di mantenere un buon rapporto, non andando a chiedere il lavoro ai clienti precedenti che già mi conosce-



vano, anche se ormai avevo un rapporto di fiducia. Per questo dovetti ripartire da zero, per onestà. Questo mi portò a uscire nei comuni limitrofi. La mia attività è iniziata con la pulizia delle vetrine dei negozi nei comuni vicini a Fano. Dove vedevo una vetrina sporca mi fermavo, chiedevo, oppure lasciavo un biglietto. Giravo con un secchio, una scopa e un cucchiaino di sapone per piatti e mi proponevo, tutto qui. Lì è stata la mia prima, vera esperienza d'impatto coi clienti. C'era chi non ti rispondeva, chi ti dava ascolto e poi diceva di no, chi ti snobbava e chi ti trattava come un mendicante. Molti però ne sentivano la necessità, la vedevano come un'opportunità e diventavano miei clienti, e restavano soddisfatti della qualità e rapidità con cui lavoravo. Non fu facile, ma l'entusiasmo giovanile mi aiutò moltissimo. A quell'età queste difficoltà le superi, se hai entusiasmo e passione. Poi siccome le vetrine si risporcano pensai agli abbonamenti: un po' di sconto in

cambio di una fidelizzazione. Cercavo anche la pulizia dei condomini, perché lì non c'era orario: ricordo che spesso mi trovavo a fare la pulizia delle scale in silenzio per non svegliare i condomini alle due, tre del mattino. Dormivo pochissimo ma l'entusiasmo non mi faceva nemmeno sentire la stanchezza. Allora vivevo ancora dai miei, e la sede della mia ditta individuale era la mia camera dove avevo un telefono con la segreteria. Siccome ero spesso fuori, la sera tornavo e riascoltavo i messaggi, e quando era troppo tardi richiamavo il giorno dopo. Quando dovevo fare le fatture mi appuntavo tutto per non dimenticarmele."

#### **I suoi, appunto. Come la presero?**

"Come tutte le mamme, anche la mia mi appoggiava quasi incondizionatamente. Mio papà invece era più scettico. Non sapeva bene che lavoro esattamente facessi, per lui ero un po' a metà tra uno spazzino e uno che andava a servizio. Insomma il lavoro del pulitore, ancor più di oggi, non era considerato il massimo."

#### **Fino ad ora faceva tutto da solo. Si ricorda il suo primo dipendente?**

"Con i negozi, le vetrine e i locali mi costruì uno "zoccolo duro" di budget. Ricordo che la cosa per me più difficile era andare a chiedere il lavoro, perché quando facevo attività commerciale ero costretto a non lavorare e di conseguenza perdevo soldi. Meno tempo dedicavo a cercare il lavoro, più ore potevo lavorare. Il primo dipendente, anzi, la prima dipendente arrivò con il primo grande cliente: il commendator Bertozzini, un grande costruttore che allora lavorava tantissimo soprattutto costruendo centri e locali commerciali. Era un illuminato, aveva una visione chiara: i muratori dovevano fare i muratori e preoccuparsi di costruire. Poi a pulire ci avrebbe pensato chi sapeva farlo... e chiamò il sottoscritto. I locali, alla consegna, dovevano essere completi e puliti. Mano a mano che costruiva, mi dava

un piano di lavoro: ne nacque una sorta di sfida, ricordo notti insonni passate a pulire magazzini che lui doveva consegnare il giorno successivo. Mi dava addirittura le chiavi, perché ero il primo ad arrivare e l'ultimo ad andare via. Questo costruttore era anche proprietario di una ditta di pentole che allora era in crescita e dovette cambiare sede. Nel nuovo stabilimento, che aveva diversi uffici, occorrevo delle pulizie e ovviamente lui pensò a me. Non solo per le pulizie di fondo, ma anche per quelle ordinarie e manutentive. Qui arrivò la prima dipendente. Nei primi tempi facevo mezza giornata da lui e mezza dagli altri clienti. Era iniziata la mia carriera imprenditoriale e devo dire che, ai tempi, non immaginavo che ci sarebbe stato tanto spazio in questo settore."

#### **Ricorda con che mezzo girava?**

"Coi due anni di lavoro da dipendente a 18 anni mi ero comprato una Volvo familiare, un macchinone per l'epoca. Quando decisi di mettermi in proprio la vendetti e con alcune cambiali mi comprai un camioncino usato, con qualche monospazzola e attrezzatura per pulire."

#### **Come si chiamava allora la sua azienda?**

Mauro Papalini, poi Papalini Sas, quindi Pulirapida Sas e Pulirapida Srl, un nome che indicava quello che facevo (pulire rapidamente). Intanto la Sas è rimasta a controllare la parte immobiliare. Recentissima è la trasformazione in Papalini SpA, che risponde a un cambiamento non solo merceologico (non facciamo più solo pulizie, ma tutte le attività di servizi integrati e facility management), ma anche e soprattutto organizzativo."

#### **Torniamo ancora un po' indietro, ai tempi dell'inizio: erano gli anni Ottanta e Novanta, un'epoca di "mini-boom" nell'immobiliare.**

"Sempre attraverso Bertozzini venni in contatto con la Banca Popolare pesare-

se, poi divenuta dell'Adriatico, di cui questo costruttore aveva realizzato la sede: 12mila metri quadri che dovevano essere puliti. Erano gli anni in cui le banche iniziavano ad appaltare le pulizie: mano a mano che il personale andava in pensione, non assumevano più chi puliva ma esternalizzavano il servizio. Mentre facevo il lavoro di pulizie di fondo del palazzo, ogni tanto facevo anche lavori straordinari in vista delle visite del presidente, direttore generale, in modo che trovassero tutto presentabile. Cercavo di "inventare" sempre lavori e servizi nuovi. Anche in questo caso era una specie di sfida, mi mettevo alla prova. Alla consegna dei locali hanno indetto una gara d'appalto, e fu così che, non molto tempo dopo, mi trovai a vincere la gara per le pulizie del centro direzionale della banca e di tutte le filiali. Mano a mano, assorbivo il personale dell'azienda precedente che puliva le varie filiali e l'azienda iniziava a crescere. Quella fu la prima commessa in cui mi trovai veramente a fare i conti, cercando di non sbagliare. Riuscii a stilare un preventivo ben fatto e quello per me fu davvero un trampolino di lancio. Mi feci delle nuove referenze e cercavo di sfruttarle al meglio."

#### **Come se la cavava con la gestione?**

"Non fu facile, di finanza e gestione non sapevo quasi nulla. Quando mi trovavo a dover pagare gli stipendi non era semplice. Per fortuna ebbi la capacità di tenere tutto sotto controllo. E per fortuna il mio cliente più importante era una banca, e questo mi ha aiutato. Un altro momento decisivo fu il confronto con altri imprenditori. L'opportunità la ebbi nel 1995, entrando in Confindustria. Ricordo che alcuni amici mi proposero di entrare in Confindustria. Lì per lì presi per pazzi: per me Confindustria era la Fiat, le grandi aziende come, dalle nostre parti, la Scavolini. Che ci avrei fatto io, con la sede ancora casalinga e una 70ina di dipendenti in giro per le Marche? Al limite potevo cercarci qualche cliente..."



### E invece?

“Invece fu un’occasione di arricchimento unica e preziosissima. Il confronto mi aiutò a sviluppare un disegno strategico, un vero pensiero imprenditoriale. Sono entrato in Confindustria Giovani e sono diventato presidente del Gruppo merceologico e presidente regionale dei Giovani, con un posto di diritto al Consiglio Nazionale. Oggi sono Vicepresidente di Confindustria Pesaro: l’esperienza associativa mi ha dato l’opportunità di incontrare moltissime persone, facendo il salto mentale da operatore a imprenditore. E la stessa persona che fino a poco tempo prima guardava le vetrine sporche dei negozi si sedeva a tavoli con Garrone, Marcegaglia...”

### Qual è stato il momento in cui ha capito che il successo era arrivato?

“Deve ancora arrivare. Molti, specialmente negli ultimi tempi, mi dicono che ho una bella azienda, che sono cresciuto anche in questi anni di crisi e via discorrendo. Ma non mi sono mai seduto: ho sempre avuto la visione di un’azienda senza confini, che si fissa obiettivi raggiungibili ma cerca di spingersi sempre un po’ più in là. I limiti che uno si dà sono in funzione di ciò che uno pensa di poter raggiungere.”

**Papalini ha sempre lavorato moltissimo con il privato. Oggi però non è più solo così, e sono arrivati i grandi contratti pubblici..**

Pur venendo da una lunga tradizione

di lavori quasi esclusivamente privati, oggi Papalini si è spostata anche verso il committente pubblico. Nel pubblico sviluppiamo circa il 60% del fatturato, pur avendo meno clienti in termini numerici, ma devo dire che la “scuola” del privato ci è servita moltissimo perché lì sono più attenti a quello che acquistano. E questo significa molto per l’innalzamento qualitativo. Oggi siamo una SpA con un amministratore delegato e un’organizzazione complessa, ma prima di questo l’ultimo cambiamento è stato quello gestionale: oggi noi abbiamo sede a Fano ma il nostro lavoro è nazionale, dalla Sicilia a Bolzano a Campione d’Italia, con circa 800 clienti e un migliaio di cantieri per un totale di circa 33 milioni di fatturato. Il cambio strategico che ci ha permesso di non subire la crisi, è stato quello di puntare sulla specializzazione, con un percorso iniziato quattro anni fa: pulire un ospedale, un albergo o un centro commerciale non è la stessa cosa. Inoltre la nostra organizzazione mira ad avere sempre un riferimento strutturato localmente, laddove il numero dei clienti e l’importanza del fatturato locale ce lo consente. Oggi in Papalini lavorano 1800 persone su tutto il territorio nazionale, con un’organizzazione solida, che investe nelle persone e nell’innovazione. La mia azienda è molto dinamica, e questo non va confuso con la diversificazione merceologica. Per me essere dinamici significa innanzitutto cambiare, saperti riorganizzare mano a mano che cresci. All’inizio sei molto accentrato, vuoi avere sotto controllo tutto, arrivare dappertutto. Oggi non è più così.”

**A proposito di specializzazione, lei fu tra i fondatori di Scuola Nazionale Servizi, una realtà che crede fortemente nella formazione specializzata dal “basso”.**

“Sì. Dobbiamo migliorare la percezione della cultura dell’impresa. Ma la cultura non può farla nessuno se non l’impresa stessa. Questo è il senso dell’atti-

vità di Scuola Nazionale Servizi, di cui ora sono vicepresidente e in cui cerco sempre di dare il mio apporto. Ci credo molto perché la mia vision si sposa molto con quella della Scuola.”

### Ha amici nel settore?

“Per me sono quasi tutti amici. Poi c’è chi frequento un po’ di più e un po’ meno.”

### Riesce a staccare davvero dal lavoro?

“Sì. Non ho hobby particolari. Con mia moglie amiamo viaggiare, e quando riusciamo a prenderci un periodo di relax partiamo. Tendenzialmente ci muoviamo nel periodo invernale in luoghi caldi. Ogni luogo ci ha lasciato qualcosa. In estate prediligo il Mediterraneo in barca. Anche l’Italia ha posti meravigliosi. Viaggio anche per lavoro: ho organizzato master di formazione ad Harvard, ho girato parecchio coi giovani di Confindustria, in America e altrove. Dal 2004 ho voluto replicare l’esperienza dei viaggi anche in azienda, per cementare lo spirito di gruppo e fare squadra.”

**Mauro Papalini è un uomo impegnato molto anche nel sociale e su altri fronti.**

“Dal 2012 sono Cavaliere della Repubblica per meriti imprenditoriali e sociali. Sono tra i soci fondatori del Banco Alimentare di Pesaro, ho contribuito a creare la Casa Famiglia Frassati e da poco sono entrato nel Consiglio d’Amministrazione dell’Università di Urbino.”

**Secondo lei c’è ancora spazio per chi in questo momento sta... pulendo le vetrine come lei faceva 30 anni fa?**

“Per me sì. E’ un mercato ancora molto aperto, per iniziare non occorrono investimenti importanti. Le qualità che si devono avere, e che valgono un po’ per tutti i lavori, sono tanta passione, entusiasmo e spirito di sacrificio. Non sentirsi già arrivati e non voler fare in fretta e avere tutto e subito.”

# ECOMONDO

THE GREEN TECHNOLOGIES EXPO



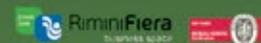
## GREEN & CIRCULAR ECONOMY

MARTEDÌ VENERDÌ  
**08-11**

**NOVEMBRE 2016**  
**RIMINI ITALY**

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

Organizzato da



In contemporanea con

**KEY ENERGY**

Con il patrocinio di



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

# cambio al vertice di assocasa: *giorgio dal prato è il nuovo presidente*

di Umberto Marchi

L'Ad di Deco Industrie resterà in carica per il triennio 2016-2019. "Il presidente uscente Luciano Pizzato ha lavorato in modo egregio per cementare l'Associazione. Proseguirò sulla sua linea, con un occhio anche al professionale". Presentati i dati del 19° Osservatorio sul mercato.



E' il romagnolo **Giorgio dal Prato**, amministratore delegato di Deco Industrie, il nuovo presidente di Assocasa-Federchimica, l'Associazione Nazionale detergenti e specialità per l'industria e per la casa costituita nel 1984 nell'ambito di Federchimica. E' stato eletto il 3 marzo scorso in occasione della presentazione del 19° Osservatorio del mercato dei detergenti e dei prodotti per la casa, presentato come da tradizione nell'auditorium milanese di via Giovanni da Procida. Classe 1955, ha iniziato la sua carriera come socio e dirigente in Deco Industrie, dove a 40 anni è diventato Direttore generale e dal 2002 ricopre la carica di Ceo. Nel frattempo, nel 1985, entra nel direttivo di Assocasa. Dal 2006 al 2013 è stato vicepresidente dell'Associazione. Succede a **Luciano Pizzato**, che ha ricoperto i due precedenti trienni di mandato, e resterà in carica fino al 2019.

## **Presidente, che Associazione trova?**

"Bella e compatta. E di questo devo ringraziare il mio predecessore e amico Luciano Pizzato, che in questi sei anni -ha infatti ricoperto due mandati, ragion per cui non era più rievocabile

qualità, sostenibilità ambientale, allargamento dell'offerta. Sono questi i driver che utilizziamo come settore anche per vincere, purtroppo, una certa tendenza alla "rassegnazione" che negli anni più cupi della crisi stava cominciando a farsi strada."

## **E oggi?**

"Oggi sembra che le cose vadano meglio. Superata la fase più acuta, i dati paiono indicare una certa ripresa. Senza dubbio vi è una minor propensione al risparmio, che è stata una caratteristica degli anni passati."

## **Qual è l'approccio che suggerisce alle aziende del settore?**

"Credo che si debba lavorare a livello locale ma con una visione globale, anche perché se il nostro mercato è territoriale - e comunque anche su questo si può discutere - ormai le direttive ci vengono dall'alto. Nel nostro caso dall'Aise, l'Associazione europea dei detergenti, saponi e prodotti di manutenzione."

## **Un'associazione molto impegnata anche sul versante professionale, come abbiamo visto recentemente. Secondo lei ci sono punti di incontro fra la detergenza domestica e quella professionale?**

"Dipende: se in alcuni segmenti ad alta specializzazione le due strade si stanno dividendo sempre di più e di conseguenza si sta accentuando la separazione, penso ad esempio all'uso dei biocidi o di prodotti con caratteristiche tecniche particolari e soggetti a normative specifiche, ci sono molte realtà "di confine" in cui domestico e

per la terza volta - ha lavorato moltissimo e benissimo per far crescere Assocasa e darle un grande impulso in vista delle sfide che ci attendono. E' stata una grande presidenza, che ci lascia un prezioso messaggio: solo lavorando insieme, consapevoli di far parte dello stesso sistema, si possono superare le difficoltà e uscirne rafforzati. Come ho detto poco fa introducendo i lavori dell'Osservatorio (*lo incontriamo a Milano a pochi minuti dalla conclusione della presentazione, ndr*) non bisogna dimenticare che sono i prodotti a farsi concorrenza sul mercato, ma che le persone, a monte, devono lavorare con grande coesione."

## **Quali sono le sfide che attendono l'Associazione e, in generale, il comparto?**

"Sono tante. Si chiamano innovazione,



# FEDERCHIMICA ASSOCASA

professionale si possono incontrare. Diciamo chiaro: c'è tutto un mondo di attività commerciali che svolgono le pulizie in proprio, e che si approvvigionano presso la grande distribuzione con prodotti semiprofessionali, quando non domestici. Le racconto un aneddoto: il proprietario di un ristorante che conosco, un giorno, portò da mia moglie -che si occupa di vetreria- diverse brocche da vino lamentandosi che non riusciva a far venir via l'alone di vino rosso. Credeva che si trattasse di una particolare caratteristica del vetro. Ebbene, il giorno dopo gliel'abbiamo riportate indietro perfette: bastava lavarle nel modo giusto! Questo per far capire come ci sia un mondo in cui non solo non c'è specializzazione, ma mancano anche le basi di un corretto lavaggio. Anche per questo sto pensando di potenziare alcuni strumenti, a partire dal blog di "Puliti e felici" (il portale di Assocasa con consigli, suggerimenti e strategie per la cura della casa, [www.pulitiefelici.it](http://www.pulitiefelici.it)), allargando le competenze anche verso la sfera più tecnica e professionale. Ma è ancora presto per dire di più...".

## I dati dell'Osservatorio

Intanto, segnali di stabilizzazione vengono dai dati dell'osservatorio: l'anno scorso il "cura casa" (detergenti e prodotti per la manutenzione), esclusi i "disposable", segna complessivamente -0,6% a valore, in miglioramento rispetto al -1,1% registrato a ottobre 2015.

La promozionalità della detergenza (42,3%) si conferma decisamente al di sopra della media Grocery (30,7%), ma inizia a rallentare. Si stabilizza la penetrazione della marca privata. A livello di store format, brillano i Drug Specialist (+9%) e crescono i Discount (+2,4%). In flessione le superfici più piccole, mentre Iper e Super attenuano la caduta. Fra i prodotti si segnalano in positivo i detersivi liquidi, incluse le monodosi (+0,9%), gli ammorbidenti dove cresce il concentrato (+0,9%), i detersivi per lavastoviglie (+1,5%) e quelli per i vetri (+3,3%). Dinamiche positive anche per i decalcificanti lavatrice (+6,4%) e i curalavastoviglie (+6,5%). Oltre alla già citata crescita dei detersivi liquidi e dei detersivi per lavastoviglie, crescono i detersivi per superfici dure (+0,7%), gli anticalcare (+1,4%) e quelli per wc (+1,4%). Ancora in calo i detersivi in polvere (-6,6%) e i fini (-4,1%). In lieve flessione i coadiuvanti del lavaggio (-1,5%).



## STI SRL

Via Rosi, 3

36030 Fara Vicentino (VI)

Tel. +39 0445 851420

Fax +39 0445 851022

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

[info@stindustry.it](mailto:info@stindustry.it)



# no conciliazione, no naspi

di Giuseppe Fusto

Licenziamenti e risoluzioni rapporti di lavoro: la Naspi non spetta ai dipendenti di aziende con meno di 15 addetti che firmano la risoluzione consensuale nell'ambito del tentativo di conciliazione previsto dal Codice di procedura civile. Lo ha chiarito il Ministero del Lavoro il 12 febbraio scorso.



42  
GSA  
MARZO  
2016

Torniamo a parlare dell'indennità Naspi, la "tassa sul licenziamento" introdotta dalla Legge Fornero (92/2012), e poi "rilanciata" con il decreto legislativo 22 del 4 marzo 2015, di cui tanto si è discusso fino al mese scorso in relazione ai casi di cambio d'appalto. Questa volta l'argomento è diverso, e ha a che fare con la cosiddetta "risoluzione consensuale" del rapporto di lavoro. In particolare, il giorno 12 febbraio 2016 il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali ha precisato, nel comunicato "Naspi e risoluzione consensuale del rapporto di lavoro di cui all'articolo 410 cpc - Chiarimenti in merito alla possibilità di riconoscimento dell'indennità Naspi" che l'indennità non spetta a chi si trova in stato di disoccupazione a seguito di risoluzione consensuale del rapporto di lavoro con datore di lavoro che impiega meno di 15 dipendenti. Il chiarimento arriva in seguito alla richiesta alla Direzione Generale Ammortizzatori Sociali in ordine alla possibilità di riconoscere

l'indennità mensile di disoccupazione Naspi di cui al decreto legislativo n. 22 del 4 marzo 2015 nel caso in cui il lavoratore venga a trovarsi in stato di disoccupazione a seguito di richiesta congiunta, con il datore di lavoro, di risoluzione consensuale del rapporto di lavoro di cui all'articolo 410 cpc per le aziende dimensionate al di sotto dei quindici dipendenti al di fuori del tentativo obbligatorio di conciliazione di cui all'articolo 7 della legge n. 604/1966 come modificato dall'articolo 1, comma 40, della legge n. 92/2012.

La DG ASIO (Direzione Generale Ammortizzatori Sociali e Incentivi all'Occupazione), con nota del 12 febbraio 2016, in riscontro al quesito posto, acquisito il parere dell'Ufficio

Legislativo, ha chiarito che la Naspi non spetta al soggetto disoccupato in seguito a risoluzione consensuale del rapporto di lavoro con datore di lavoro avente meno di quindici dipendenti intervenuta nell'ambito del tentativo di conciliazione di cui all'articolo 410 cpc.

Ciò in base al tenore letterale dell'articolo 3, comma 2, del decreto legislativo n. 22/2015 che stabilisce che la Naspi è riconosciuta, oltre che nei casi di licenziamento, anche ai lavoratori che hanno rassegnato le dimissioni per giusta causa e nei casi di risoluzione consensuale del rapporto di lavoro intervenuta nell'ambito della procedura di cui all'articolo 7 della legge n. 604/1966.

# dimissioni online, *oltre il danno la beffa*

dalla redazione

Dimissioni online, oltre all'aggravio burocratico c'è anche un altro rischio: se il lavoratore "sparisce" senza compilare il modulo il datore è tenuto a pagare il "ticket licenziamento": si prevedono 105 milioni l'anno a carico delle imprese.



Le dimissioni online, che stanno per diventare pienamente operative, potrebbero costare caro alle imprese. Fino, secondo le stime più recenti, a un miliardo e mezzo di euro: un'enormità, insomma. Vediamo perché. Come abbiamo già detto, dal 12 marzo sarà attiva la procedura introdotta dal D.Lgs 151/2015 sulle dimissioni online: in pratica non saranno più ritenute valide dimissioni rassegnate senza ricorrere alla nuova prassi telematica. La ratio, condivisibile, è quella di scongiurare la malapraggi delle dimissioni imposte (le famose "dimissioni in bianco che molti datori, diciamolo, facevano firmare già all'atto dell'assunzione "per ogni evenienza": un ricattino tutto italiano). Una ragione nobile, certamente. Ma qui cominciano i "però": già in precedenza abbiamo avuto già modo di sottolineare come per imprese e lavoratori si tratti di una procedura estremamente "appesantita" e per nulla immediata dal punto di vista burocratico. Infatti, come stabilito l'11 gennaio dal Decreto Ministeriale del 15 dicembre 2015, per poter comunicare le proprie dimissioni (o la risoluzione consensuale), il lavoratore dovrà registrarsi sul portale Cliclavoro e richiedere il PIN INPS o, in alter-

nativa, avvalersi di un soggetto abilitato, come ad esempio CAF, patronati, sindacati ecc., poi compilare il modello online tramite il portale lavoro.gov.it, che sarà trasmesso automaticamente dal Ministero al datore di lavoro e alle Direzioni Territoriali del Lavoro competenti. Una procedura davvero complicata specie per chi, come è frequente nel caso del personale delle imprese, ha scarsa dimestichezza con i mezzi informatici o non ha a disposizione internet in modo agevole.

Ma non è tutto: come sottolineato di recente da alcuni organi di stampa (su tutti il Corriere della Sera del 2 marzo scorso, p. 31 Economia), c'è un rischio più concreto. Che fare con i lavoratori che spariscono senza nessun preavviso, cosa che sappiamo accadere piuttosto spesso nelle imprese di pulizia/servizi integrati/multiservizi, che oltretutto sono in un settore labour intensive? Se si considera che ogni anno in Italia si dimettono circa 1,4 milioni di lavoratori, e che il 5% di questi scompaiono senza preavviso

(cioè circa 70mila casi), i conti sono presto fatti. Siccome senza la compilazione dell'apposito modulo le dimissioni non sono valide, il datore è costretto al licenziamento per giusta causa, il che non è certo gratuito. In tale caso, infatti, si incorre nell'obbligo di pagare il cosiddetto "ticket licenziamento", poiché la dimissione si tramuta in licenziamento effettivo. E la Naspi (o ticket licenziamento), come sappiamo bene, significa soldi: fino a 1.500 euro circa per un'anzianità pari a tre anni. Calcolatrice alla mano parliamo di 105 milioni di euro all'anno di esborso potenziale stimato a carico delle imprese, e scusate se è poco.

# un bel bagno... porta guadagno

Ambiente trasversale e igienicamente sempre problematico, il bagno rappresenta una sfida in tutti i settori: dall'industria alimentare alla Gdo, dalla sanità agli uffici, dalle comunità alle aree ad alta frequentazione. Il suo "allestimento" è fondamentale per garantire comfort, sicurezza e praticità agli utenti e, nello stesso tempo, rendere più facile il lavoro di chi lo pulisce. E poi diciamocelo: un buon bagno è anche un bel biglietto da visita per una struttura e un'occasione di business per i professionisti del settore. Non a caso ci sono fiere, come Interclean Amsterdam, che all'ambiente bagno, e agli accessori, dispenser e prodotti che lo equipaggiano, dedicano interi padiglioni.

Perché il bagno? La risposta, che pure in apparenza potrebbe sembrare scontata, non è così semplice. Partiamo dalle cose più ovvie: in bagno ci andiamo tutti, più volte al giorno, e non certo per fare qualcosa di "gradevole". Il che significa, in buona sostanza, che il bagno è un ambiente "trasversale" a tutti i contesti di vita e di lavoro, e dovunque rappresenta un problema igienico. Oltre a questo aspetto, poi, ci sono anche numeri precisi che parlano molto chiaro: in un momento di crisi, il mercato che ruota attorno all'igiene del bagno è uno di quelli che "si salvano", trainato dal boom dei cosiddetti prodotti di consumo come la carta, che

a cura della redazione

stando agli ultimi dati Afidamp continua a guidare la domanda interna, con una crescita che prosegue senza ostacoli. Una volata che interessa una pluralità di prodotti e categorie merceologiche che ruotano tutti intorno all'area bagno: bobine e panni in carta e tessuto non tessuto, asciugamani in carta/tessuto, distributori di articoli in carta (asciugamani, carta igienica, sacchetti), altri articoli igienici in carta (copri sedili, sacchetti). Il comparto, nel 2014, sempre secondo i dati forniti da Afidamp, complessivamente ha fatturato 514.525.465€ con una crescita di ben 14 punti percentuali, di cui il 53% sui mercati esteri, in aumento di un punto percentuale. Il settore leader sotto il profilo dei profitti è quello degli asciugamani, con 206.860.256 euro di fatturato complessivo. Senza contare tutti gli altri prodotti e attrezzature che sono necessari per pulire i bagni, oltre a un'altra sottocategoria di prodotti: quella dei profumatori e desodorizzatori, tanto importanti quando si vogliono ripristinare le condizioni igieniche di un'area-bagno. Non a caso a Interclean Amsterdam, fiera di riferimento europea del settore del cleaning (negli anni pari: in quelli dispari c'è Pulire Verona!) un'intera area è dedicata proprio all'ambiente bagno con tutte le sue esigenze di consumo: merceologie non legate alla pulizia delle superfici e degli elementi sanitari (certamente importantissimi per gli standard igienici e la qualità complessiva dell'ambiente bagno), ma limitate alla gestione dei prodotti di consumo e dei loro erogatori. Ovviamente anche da questo punto di vista c'è bagno e bagno, perché un conto è parlare della toilette di un ho-



tel o di un ristorante di lusso, un conto addentrarsi negli anfratti dei servizi di una stazione o di un aeroporto superaffollati. Un conto l'ospedale, un altro l'autogrill. Una cosa è l'ufficio, un'altra l'industria. E gli esempi sarebbero interminabili: scuole, palestre, comunità in generale, imprese, centri commerciali, parcheggi, pubblici esercizi: dappertutto c'è un bagno che ha le sue esigenze in termini di saponi, asciugamani, dispenser, dispositivi di igienizzazione automatizzati eccetera.

## In hotel ci si passa tanto tempo...

L'albergo ha diverse categorie di bagni: **Mauro Santinato**, uno che di alberghi ne sa qualcosa perché è alla guida dell'attivissima società di consulenza Teamwork. "L'albergo è pieno di bagni, a cominciare da quelli più importanti per il business, vale a dire quelli delle camere. Stiamo giusto organizzando un nuovo workshop sulle "dream room", ossia sulle camere da sogno in albergo, e il bagno sarà protagonista. Un'importante fattore di di-



stinzione in hotel è il tempo che uno passa in bagno: è evidente che non passerà lo stesso tempo in un bagno della camera e in un bagno della hall, del parcheggio o della sala conferenze. Tenga presente che i dati dicono che il bagno, un tempo relegato in un angolo, oggi occupa il 40-45% della camera, che poi è il cuore del core business alberghiero, il prodotto da vendere. Questo non deve stupire, perché si tratta sempre più di un luogo esperienziale, aperto al resto della stanza. Con tutto quello che ne consegue: accessori ricercati, prodotti di grande qualità, progettazione sofisticata. Sul fronte dei prodotti di cortesia si assiste alle medesime tendenze comuni anche altrove: ecosostenibilità innanzitutto, poi qualità. In questo senso, ad esempio, stanno tornando i dispenser anche nelle camere degli alberghi di lusso. Meglio, insomma, un prodotto di qualità in dispenser (un po' come succede nelle docce delle terme, per esempio), che prodotti di basso livello in boccetta. Ugualmente, meglio pochi accessori di qualità che tanti di scarso livello.

Anche perché oggi il cliente non perdona. Poi dipende dall'ambiente: negli spazi comuni si usa ancora di più il dispenser, con la tendenza ad evitare le salviette per l'asciugatura delle mani soprattutto dove possono generare intasamenti. Poi ci sono tanti tipi di bagni: quelli delle aree congresso, o della hall, ad esempio, devono essere semplici, veloci con prodotti standard e accessori user friendly, facili, profumati, agevoli. Un problema può essere quello della dispersione di materiale, e in questo caso un buon dispenser può fare la differenza.”

### **Rocchi: “Nell’industria tutti gli audit passano dal bagno”**

Il consulente alimentare **Roberto Rocchi** di Fsh Consulting mette l'accento sull'aspetto del controllo: “In passato ho lavorato come auditor per una nota catena retail -esordisce- e devo dire che il bagno e la sua gestione ha una parte importantissima negli audit. Nell'industria alimentare è fondamentale l'utilizzo di prodotti e attrezzature adeguati, che addirittura non si limitano all'ambiente bagno: in molte aziende, ad esempio, c'è un punto di lavaggio mani anche appena prima di accedere all'area di produzione. Si sta attentissimi sia alla qualità dei detergenti e disinfettanti, sia all'efficienza e alla pulibilità dei dosatori.” E l'asciugatura? “Di solito si adopera il monouso, anche se in questi ultimi tempi si vedono anche sistemi ad aria calda evoluti.” Rispetto alla ristorazione collettiva, in cui già la qualità è molto alta

e controllata, nell'industria alimentare si è fatto un altro passo in più, con almeno due livelli di controllo. Uno è di norma di tipo veterinario, fatto da uno specialista molto esigente, un altro a cura delle catene della grande distribuzione. E per di più, visto che molte industrie riforniscono più di una catena, rischi di ritrovarti due o tre audit a sorpresa ogni mese. Insomma, non si può scherzare, e devo dire che il livello igienico (che parte proprio dall'allestimento dell'ambiente bagno) oggi è ottimo: i casi di contaminazione dovuta alla scarsa igiene delle mani sono pochissimi rispetto ai volumi totali del settore, e comunque sono appena il 5% dei casi di alterazione, la maggioranza dei quali sono ascrivibili a una scorretta gestione delle catene del caldo e del freddo. Pensi che ci sono industrie con sistemi che impediscono l'apertura delle porte se uno non si è lavato le mani.” Senz'altro l'industria alimentare è l'ambiente più a rischio, ma poi ci sono gli altri settori industriali in cui la scelta dei prodotti e dei dispenser dipende ovviamente dal lavoro che si fa. In un'industria metalmeccanica, ad esempio, ci saranno lavamani in crema o granulari contro oli, unto e sporco grasso, e anche i dispenser possono essere più essenziali e resistenti agli urti, alla scarsa cura e agli atti vandalici. Insomma, si va dalla classica bobina di carta retta da un semplice telaio di metallo a dosatori a parte in materiali molto resistenti. “Quello dei dispenser rotti, distrutti o usati male nell'industria è un



problema. E se in genere nell'industria alimentare ci si sta attenti per via dei controlli, in altri settori non ci metterei la mano sul fuoco...". Inoltre c'è il problema della dispersione del prodotto, elemento molto importante per gli erogatori che arrivano a compromettere la pulizia perché le perdite sporcano per terra.

### Zuzzi: "Una parte molto importante nella valutazione di gara"

Come funziona, invece, nel comparto della sanità? Ce lo spiega **Sandra Zuzzi**, presidente di Fare – Federazione delle Associazioni Regionali degli Economi e provveditori della sanità: "In genere i prodotti e gli accessori per il bagno passano attraverso l'appalto dei servizi di pulizia, quindi vengono gestiti dalle imprese aggiudicatrici", dice Zuzzi. Però devo dire che rappresentano una parte molto importante nella valutazione della gara. Si tratta di ambienti che perlopiù insistono nelle aree aperte al pubblico, e necessitano di interventi diversi. La spesa per la gestione dell'ambiente bagno negli ospedali è elevata, anche perché la maggior parte di essi vanno trattati, di fatto, come zone ad alta frequentazione: ci vogliono quindi prodotti che assicurino una buona qualità in rapporto al loro costo. Poi ci sono le aree bagno che afferiscono alle zone ad alto rischio, come i blocchi operatori e le



aree sanitarie, che necessitano di prodotti mirati. Paradossalmente, devo dire, forse i bagni "meno tenuti in considerazione" sono quelli delle aree amministrative, che sono equiparabili a quelli di normali uffici. Come tendenze, ultimamente sto notando una forte spinta verso soluzioni ecocompatibili, con proposte molto valide sia come detergenti, sia come dispenser e accessori per il lavaggio delle mani e l'asciugatura. In generale direi che è molto importante avere buoni prodotti ed usarli correttamente".

### Genise: "Aree che i clienti dedicano ai clienti"

Chi fornisce prodotti, attrezzature, ricariche e quant'altro a tutte queste aziende è il dealer. **Eugenio Genise**, direttore generale di We Italia, offre una panoramica molto esaustiva: "L'area bagno per noi è un elemento dove il mercato ha grande riflesso, perché si tratta di un ambito comune a diverse attività commerciali. Va da sé che le esigenze legate all'area bagno sono variegata, anche perché molto spesso si tratta di aree che i clienti dedicano ai clienti. Noi dealer abbiamo il compito di fornire soluzioni a 360 gradi a tutti, dall'industria all'albergo, e per noi

è fondamentale esprimere un servizio di qualità al cliente. I prodotti sono in rapida evoluzione, così come gli strumenti di dispensazione di sapone come erogatori, dispenser di asciugamani, ecc. Il cliente si è fatto più esigente non solo sul lato qualità, ma anche sotto il profilo dell'estetica. Oggi abbiamo prodotti all'avanguardia come design, colori, linee, ma non solo: molto apprezzati dal mercato sono i sistemi antivandalismo, utilissimi nei contesti ad alta frequentazione o laddove l'uso è continuo o poco attento, sistemi di rilascio controllato (per evitare eccessivo uso di prodotto, inutile o addirittura dannoso)." Ma c'è altro. "Sì. Infatti i clienti chiedono sempre più valutazioni del costo in uso. La congiuntura negativa ha ridotto business e disponibilità a tutti i livelli, e rispetto al passato c'è molta più attenzione a mantenere alta la qualità del prodotto cercando però di non affrontare spese eccessive. A un dealer è dunque richiesto questo tipo di attività consulenziale. Ovviamente una fetta importante del nostro business sono le imprese, che completano il nostro servizio con la manutenzione, il posizionamento delle ricariche e così via."



# l'igiene delle mani? è in una bolla di sapone!

**Il sapone è l'elemento essenziale per il lavaggio delle mani. Ecco come orientarsi fra saponi liquidi, creme, schiume e paste. Tutti prodotti ottimi nei rispettivi settori di riferimento.**

Un sapone vale l'altro? Per favore, non scherziamo. Parafrasando il tormentone di un recente spot televisivo, si potrebbe dire "un momento, c'è sapone e sapone". Già, perché un conto è accomodarsi nella toilette di un grand hotel, un conto lavarsi le mani in Autogrill, un altro è avventurarsi nei bagni sporchi di grasso e unto di un'officina meccanica. E via discorrendo.

## **C'è sapone e sapone...**

Nel primo caso le nostre mani saranno coccolate dalla sensazione vellutata e morbida di un lavamani delicato e studiato per lasciarci addosso un gradevole profumo e una sensazione (non invadente) di pulito, nel secondo avremo a che fare con un prodotto più "da battaglia", adatto per i contesti ad alta frequentazione. Nel terzo caso, invece, dovremo aspettarci l'azione energica di formulazioni più dense. Con tutte le vie di mezzo, naturalmente. Attenzione: non ne stiamo facendo una questione di qualità, ma di applicazioni.

## **Un universo complesso in cui orientarsi non è semplice**

Insomma, quello dei saponi è un universo complesso in cui orientarsi non è sempre facile. Le aziende più importanti, ormai, sono in grado di offrire formulati efficacissimi, le cui funzioni vanno dalla semplice pulizia alla disin-

fezione delle mani. Ed esistono, naturalmente, linee appositamente pensate per determinati contesti. Si tratta oltretutto di prodotti sempre meno impattanti dal punto di vista ecologico. Cerchiamo di fornire un paio di "dritte", come sempre senza alcuna pretesa di esaustività.

## **Dalla pasta al gel, tutto contro gli sporchi più "hard"**

In linea generale si può dire che quando il gioco si fa duro, la consistenza del sapone aumenta. Fuor di metafora: se parliamo di sporchi pesanti, come grasso di officina, unto, calce, gessi e così via, all'azione chimica si deve aggiungere quella meccanica, vale a dire abrasiva. Ecco perché prodotti come **Sepca** o **Nettuno** scommettono sulle paste o creme lavamani e sulla formulazioni granulari. Prendiamo ad esempio Macrofluid, uno dei prodotti di punta della gamma Nettuno: si trat-

ta di una crema concentrata di saponi naturali, senza solventi o altri agenti irritanti, contenente finissime microsfele di plastica. L'azione protettiva naturale degli estratti d'oliva preserva l'epidermide dalla secchezza e dall'arrossamento e previene l'alterazione dei valori naturali della pelle, dando al prodotto un'ottima tollerabilità cutanea e rendendolo perciò adatto all'uso quotidiano. Grazie all'alto grado di concentrazione degli ingredienti, elimina tutti i tipi di sporco: lubrificanti, grasso meccanico, ma anche vernice e pittura fresca, che sono come si sa tra gli sporchi più ostinati, persistenti e difficili da rimuovere.

## **Prodotti concentrati per le applicazioni dure**

Ci sono poi prodotti altamente concentrati, come le paste lavamani indicate per carrozzieri e meccanici in generale. Per incontrarne alcuni è sufficiente



Unica di Sepca



scorrere l'offerta Sepca, che oltre a una completa gamma di creme e paste per gli sporchi hard, ha anche il "piano B": eliminare dolcemente gli sporchi pesanti con prodotti come Savon 2001, il sapone liquido lavamani a pH7 formulato con saponi naturali. Senza contare le soluzioni in gel come Starman, che si caratterizza per la presenza di microgranuli sintetici, solventi e non forti in grado di eliminare grasso, morchie e altri sporchi pesanti. E le schiume, che hanno il vantaggio di essere altamente efficaci ma soprattutto non si sprecano perché sono ben dosate. Fra le creme lavamani di Sepca si segnala Unica, priva di solventi e rispettosa sulla pelle. Fra i saponi a consistenza cremosa c'è anche Manipulite Cremagel di Nettuno, un lavamani universale. Nel suo complesso compound sono presenti gli estratti delle bucce degli agrumi, i quali danno maggior forza sgrassante mantenendo il pH neutro di questo prodotto. E' presente nei suoi in-

gredienti anche una leggera e impalpabile pietra pomice in grado di aggredire ogni tipo di sporco resistente pur rispettando la salute della pelle.

### Una linea premiata dal mercato

Una linea particolarmente apprezzata dal mercato è **Sanitec** marchio di **Italchimica**: la crema di sapone Luxor 1000ml con dispenser è adatta in tutti gli ambienti. Si tratta di un sapone liquido profumato con agenti idratanti e antibatterico naturale, dermatologicamente testato. E' a pH 5,5 con agenti idratanti, glicerina e antibatterico naturale. Idratanti e antibatterico naturale sono contenuti anche in Muschio Bianco, una crema di sapone dermatologicamente testata. Piacevole e profumato è l'effetto della crema Essenza di Argan, mentre per chi cerca il pH neutro c'è il sapone liquido profumato ottimo per la pulizia quotidiana delle mani. Securgerm, invece, è un sapone liquido con antibatterico non profumato con triclosan e acido lattico indicato nei settori ove sia importante associare la detergenza ad una comple-



Manipulite Cremagel di Nettuno



Securgerm di Sanitec

ta igiene. Proprio come nell'alimentare, farmaceutico o sanitario, come vedremo fra pochissimo.

### Nell'alimentare non si scherza!

Se parliamo di industria alimentare o farmaceutica, infatti, dobbiamo cambiare completamente tipo di approccio: innanzitutto perché qui, anche se non ci si pensa spesso, il lavaggio delle mani avviene prima del lavoro e proprio per garantire la sicurezza del prodotto, e non dopo per questioni più legate all'igiene personale. Tant'è vero, come abbiamo letto poco sopra, che ci sono diverse industrie in cui l'operatore non può accedere se prima non si è lavato le mani. Senza dimenticare, comunque, che l'uso dei guanti (rigorosamente blu per la massima visibilità) è d'obbligo. In questo caso ci sono diverse aziende che offrono prodotti adatti a pulire e igienizzare a fondo ad azione emolliente e ammorbidente, ovviamente senza alterare l'equilibrio della cute. Questo è un altro aspetto da non sottovalutare, infatti: il sapone, per quanto efficace, non dovrà mai essere aggressivo, e dovrà rispettare il pH della pelle senza contenere elementi irritanti. Sempre restando in casa Sepca c'è Sanaman, un sapone liquido incolore e inodore a pH7.

### Bagni pubblici, ad alta frequentazione ed esclusivi

Ci sono poi i bagni di uffici, ristoranti, scuole, comunità e luoghi pubblici





*Dus di Sutter Professional*



in generale. Qui il distinguo da farsi riguarda la frequentazione: per i bagni ad alta e altissima frequentazione, o di uso comune e quotidiano (senza che siano richiesti particolari standard d'eccellenza), si può optare per un prodotto di consumo o "da battaglia": attenzione però a non fraintendere. Lavarsi le mani è importante in area di servizio come è importante a casa o in ufficio, quindi l'occhio al prezzo (doveroso quando si parla di grandi volumi) non dovrà andare a discapito della qualità. E qui diventa importante affidarsi a veri professionisti, in grado di venire incontro alle esigenze economiche senza perderci in qualità, con il massimo rispetto della cute: Puliman di Nettuno, per esempio, è un sapone liquido madreperlato ideale per uffici, ristoranti e comunità in genere, che deterge delicatamente la cute, ne preserva l'equilibrio idrolipidico lasciando le mani delicatamente profumate. In più, per il rispetto dell'ambiente, questo detergente è disponibile anche nella versione Ecolabel. Per gli sporchi leggeri, ottimo è anche Senny, sempre di Nettuno, disponibile in formato tradizionale, in schiuma e in versione spray. Per l'uso quotidiano l'azienda offre anche Flor Soap e

Macrosoap. Se restiamo nell'ambito dei lavaggi frequenti ci sono diverse altre aziende con in gamma saponi lavamani, come **Sutter Professional** con il profumato Dus, ideale per ambienti ad alta frequentazione. Un altro marchio di riferimento è **Saraya**, attivo sia nel campo dei dispenser sia in quello dei prodotti lavamani. Se poi l'ambiente è esclusivo, come aree relax di alberghi, Spa o quant'altro, si dovrà puntare sul settore cosmetica, con linee ad hoc anche personalizzate per le esigenze più particolari.

### Per gli ambienti sanitari

Se poi ci si sposta in ambito ospedaliero, sono necessari Presidi Medico Chirurgici con antibatterico ad alte performance, come Nexan, sapone lavamani battericida di Nettuno, Presidio Medico Chirurgico secondo le norme: EN 1040 CEN/TC 216 EN 1499, CEN pr EN 12054, consigliato per Ospedali, Ambulatori medici e Veterinari, Dentisti. Tra le aziende storicamente più impegnate sul versante sanitario c'è **Amuchina**, che ha in gamma molti dei disinfettanti più noti per l'i-



*Sarasoft di Saraya*



*Gel X-Germ di Amuchina*

giene delle mani: basti citare Amuchina Gel X-Germ un gel antisettico, studiato per disinfettare a fondo la pelle delle mani. La sua particolare formula è in grado di ridurre efficacemente in pochi secondi germi e batteri presenti sulla cute. Amuchina Gel X-Germ Disinfettante Mani è attivo su virus (influenzali, HIV, HBV, HCV), funghi e batteri GRAM+ e Gram- (inclusi Candida Albicans, Mycobacterium Tuberculosis, Staphylococcus Aureus, Escherichia Coli). Come molti altri disinfettanti Amuchina, è pratico in ogni situazione in cui è necessario disinfettare le mani: fuori casa, quando non ci si può lavare le mani, nel settore ospedaliero e professionale. Ci sono poi il gel igienizzante mani, lo spray disinfettante, il sapone Amusoap e le soluzioni cutanee Amukine Med 0.05%, spray e soluzione.

**49**  
**GSA**  
MARZO  
2016

# distributori... *di igiene*

Ogni bagno ha i suoi dispenser: dai saponi alla carta igienica, dagli asciugamani ai sacchetti igienici per gli assorbenti femminili, i distributori di prodotti di consumo sono dispositivi fondamentali nell'ambiente toilette.

Dispenser di asciugamani, contenitori di carta igienica, dosatori di saponi, distributori di sacchetti igienici per assorbenti femminili. Il filo conduttore è sempre quello: ogni bagno ha bisogno di contenitori o dosatori, che svolgono un ruolo essenziale per mantenere buono il livello igienico della toilette.

50  
GSA  
MARZO  
2016

## Non c'è bagno senza dispenser

Tra i prodotti di consumo il primato va alla carta e ai lavamani, che vengono erogati da appositi dispenser, solitamente in plastica o in acciaio. Il mercato dei dosatori è quanto mai attivo, e ce n'è davvero di tutti i tipi: dai dosatori eleganti, pensati per ambienti raffinati, a quelli più essenziali (ma altrettanto efficaci), fino ad arrivare, per i più esigenti, agli elettronici no-touch, che si adattano perfettamente ad ogni tipo di ambiente. Una caratteristica essenziale è la facile pulibilità, che assicura un buon mantenimento delle condizioni igieniche della toilette. Questa varietà vale anche per la carta: tantissimi sono i tipi di carta che possono essere inseriti nei dispenser: igienica o da mani di varie dimensioni, a rotoli o a bobine (di diverse lunghezze), a salviette, a strappo, interfogliata, piegata a z, piegata a c, piegata a c intercalata, fascettata, più o meno resistente, doppio e triplo velo, fino ad arrivare addirittura alla carta profumata.



## La carta resta un elemento-chiave del bagno

Insomma, nel bagno la carta resta un elemento fondamentale non solo per uso... strettamente igienico, ma anche per asciugarsi le mani. E qui si apre un capitolo molto ampio, perché di dispenser di asciugamani in carta ce ne sono innumerevoli tipologie, ciascuna con le proprie caratteristiche da valutare con attenzione in relazione all'ambiente in cui si devono inserire. Si va da quelli a strappo a quelli a fogli pre-separati, da quelli a rotolo singolo a quelli a doppio rotolo, dai più piccoli ai jumbo per gli ambienti più frequentati. Si tratta senza ombra di dubbio di uno fra i sistemi più apprezzati per asciugare le mani, per comodità ed efficacia, ma i detrattori (e non mancano) chiamano in causa l'impatto ambientale e, purtroppo, l'uso sconsigliato che diversi utenti fanno di queste attrezzature. Un dato su tutti: mentre molte aziende assicurano (ed è vero) che un solo strappo è suffi-

ciente per una completa asciugatura, le statistiche ci dicono che, in media, un utente (corretto) della toilette ne utilizza almeno tre. Perfezionismo nell'asciugatura o semplice deresponsabilizzazione? E' forse più pensabile la seconda ipotesi, tant'è vero che non sono pochi i gestori che lamentano furti di carta e intasamenti di tubature e wc dovuti a un chiaro abuso di asciugamani in carta. Con conseguenti problemi anche ecologici. E qui è chiamata in causa la responsabilità delle aziende, che devono produrre attenendosi a precisi principi etici e morali. E' il caso di **Lucart**, un'eccellenza in questo senso a partire dal processo produttivo: il segreto sta nell'utilizzare una tecnologia d'avanguardia per il trattamento della carta da macero, che permetta alle carte ecologiche dell'azienda toscana di avere, a seconda del prodotto cui sono destinate, qualità, morbidezza, assorbenza, macchinabilità e grado di bianco pari a quelle prodotte con fibre di cellulosa vergine. Il pro-



*Econatural di Lucart*



*Asciugamani a V Celtex*

cesso di rigenerazione delle fibre riciclate avviene sottoponendo la carta da macero a successive fasi di trattamento finalizzate alla separazione fisica di tutte le impurità (inchiostri, colle, patine, plastiche, punti metallici ecc.). Il processo non prevede l'utilizzo di sostanze inquinanti, come ad esempio il cloro. Tutto ciò avviene senza perdere mai di vista la necessità di controllare e ridurre l'impatto sull'ambiente: le acque di lavorazione vengono riutilizzate più volte e prima di essere scaricate sono depurate con autonomi impianti di trattamento, la maggior parte dell'energia elettrica e tutto il vapore utilizzati nelle varie fasi di trattamento sono autoprodotti con centrali di cogenerazione alimentate a gas metano.

### La carta ecologica è importante

L'uso di carta ecologica è molto importante in tutti gli ambienti, ma soprattutto in quelli ad alta e altissima frequentazione, dove passano molti utenti con abitudini comportamentali ed igieniche anche piuttosto diverse. Questa osservazione sposta la nostra attenzione su un problema molto sentito non solo per la carta, ma anche quando si parla di dispenser: il vandalismo, o i comportamenti scorretti in bagno, possono andare dalla "semplice" appropriazione compulsiva di prodotti (tipico è il caso degli asciugamani in carta, che la gente si mette in tasca con la massima nonchalance) ai più gravi episodi di colpi, urti e danneggiamenti, fino ad arrivare in molti

casi (più di quel che si pensi) al distacco o al furto dell'apparecchio. Tutti i produttori hanno in gamma apparecchiature anti danneggiamento proprio per evitare questo genere di inconvenienti. Un'azienda da sempre impegnata sul versante carta e dispenser è la **Celtex**, che ha in gamma carta per tutte le applicazioni (asciugamani in rotolo, asciugamani piegati, veline, ecc.) e i relativi dispenser: automatici, per asciugamani interfogliati piegati a V e a C, M, Z e V Time, dispenser per carta igienica interfogliata e Jumbo, oltre a dosasapone e a tutti gli altri accessori. Un'altra azienda impegnata su questo fronte è **Elis**: per i luoghi a forte frequentazione, Elis raccomanda il distributore di carta igienica modello PH400, la cui grande capacità permette di utilizzare un rotolo di 380 metri. La variante del PH400, il PH400R è dotato di una riserva che garantisce una autonomia massima e zero rotture di stock. Per i luoghi a frequentazione meno intensa, si può invece optare per una versione di distributore di carta igienica PH Duo, distributore di piccoli rotoli. Il suo sistema con riserva permette di stoccare un secondo rotolo per evitare le rotture di stock.

### Anche un oggetto di design

Non è finita: un buon dispenser è anche questione di design, perché ovviamente in questi casi l'occhio vuole la propria parte e in effetti il distributore diventa anche un elemento di arredo. Si lavora anche sull'eleganza e sulla

robustezza degli accessori: la principale linea di demarcazione, quando si parla di accessori per la toilette pubblica, è quella tra la plastica (ma parliamo, ovviamente, di compositi di alta qualità, resistenti alle deformazioni, facilmente lavabili e pulibili, che non temono colpi né bruciature di sigaretta) e il metallo, quasi sempre acciaio inox. Per ciò che riguarda il design, ci si sta orientando verso l'essenzialità sposata all'eleganza. Sono molto apprezzate dal mercato, per ciò che riguarda dosatori e distributori di carta igienica, le cover intercambiabili, così come gli apparecchi che garantiscono la presenza di un rotolo di riserva che resta sempre asciutto e pulito ed entra in funzione una volta terminato il primo. Ci sono poi intere linee in acciaio inox, con finiture lucide o satinare: distributori di carta igienica (in rotolo o salviette), distributori di sapone, distributori di veline copri wc, di sacchetti igienici, porta scopino e getta carta.



*PH400R di Elis*

Materia di QTS



Un'azienda italiana che ha sempre investito molto sul design è Qts. Un esempio di eccellenza è Materia, dal design lineare e volumetrico, combinazione di elementi strutturali abbinabili. Essenza decorativa e base possono essere accostati per creare uno stile unico: contemporaneo, tradizionale, eccentrico o classico. Elettronico o manuale, entrambe le opzioni sono sintesi di tecnica e praticità. L'innovativa soluzione Tris, sistema di cambio bocche di erogazione per rotoli o foglietti, trasforma la medesima scocca in tre differenti dispenser: per carta asciugamani in foglietti, per rotolo jumbo carta igienica o doppio carta igienica interfogliata. Da non tralasciare nemmeno Vela, Milano e le altre soluzioni di dispensazione pratiche ed eleganti.

### Da non tralasciare la discrezione...

Non si deve dimenticare poi, trattandosi di bagni, la discrezione: questo spiega il grande successo della "sempreverde" bocca di lupo a chiusura dei contenitori per assorbenti femminili. I bagni, quindi, dovranno essere dotati di prodotti e dosatori affidabili... ma senza sprechi! Un altro aspetto particolarmente considerato, proprio per questo, è quello dell'ottimizzazione del rilascio delle dosi di sapone nei dispenser di liquido igienizzante (grande problema nei bagni pubblici in cui molti utenti esagerano

un po' con le dosi...): ormai ci sono distributori iper-razionali in grado di assicurare ben 2.000 dosi di sapone da una quantità di soli 1.000 ml, utilizzando una tecnologia completamente ecocompatibile e ad alta sostenibilità.

### Massima razionalità per ridurre gli sprechi e mantenere il pulito in bagno

Ma non parliamo soltanto di igiene delle mani: molto importante è anche, per ridurre gli sprechi aumentando la sicurezza, l'ottimizzazione delle dosi di sanitizzante negli urinatori e nei wc pubblici. Al termine di ogni scarico viene rilasciata una dose pre-determinata di una speciale sostanza chimica, che ammorbidisce ed elimina gli elementi di contaminazione già esistenti, creando le condizioni per impedire la formazione di nuovi depositi. Centralizzati o montati in ogni singolo punto wc, questi sistemi rappresentano una grande garanzia di igiene nei bagni pubblici.

### Funzionalità, semplicità di impiego, manutenzione rapida ed essenziale

Funzionalità e semplicità di utilizzo, ma anche di manutenzione sono altre parole d'ordine irrinunciabili: in luoghi frequentati continuamente anche da persone con abitudini igieniche molto diverse, infatti, non ci si possono permettere né sprechi, né operazioni di manutenzione e ripristino particolarmente complicate. Nel caso dei dispenser, ad esempio, una buona soluzione per mantenere sempre visibile il livello dei prodotti di consumo è la finestra di controllo (solitamente semitrasparente, o colorata) che consente di verificare in ogni momento il livello del materiale consumabile; la struttura robusta, poi, garantisce la longevità dei prodotti: e qui torniamo sulla questione dei materiali. Tutto questo senza contare sistemi innovativi, come le "pompe modulari", o tutta la ricerca sulla compattezza e sulle di-

mensioni d'ingombro: molti bagni infatti, soprattutto quelli dei locali collocati negli edifici storici o all'interno di strutture preesistenti, sono angusti e l'impiego di spazio dev'essere ottimizzato.

### Alcune aziende di riferimento

Tra le aziende di riferimento nel comparto c'è da anni la francese Paredes, che con il distributore Paredis è diventata un riferimento del mercato. Il taglio automatico dell'ovatta due veli ha spinto in avanti le frontiere dell'igiene, verso un maggiore risparmio di materiali e di risorse. Fra le caratteristiche più apprezzate, specie in questi tempi di "ristrettezze" economiche, c'è la riduzione degli sprechi. Oltre al design, sempre attuale. Ma non di sola carta si sta parlando, perché Paredes è un'azienda che ha fatto dell'ambiente bagno la propria vocazione in senso lato: la Linea 3, ad esempio, offre una gamma di distributori di sapone differenti tra loro, per adattarsi a ogni vostra necessità, ma simili in quanto a caratteristiche di base: igienici, resistenti ed economici. Tutti i prodotti della Linea 3 garantiscono: cartucce collassabili e intercambiabili (il che significa riduzione dei rifiuti), tettarelle monouso, doppia valvola anti reflusso e anti goccia brevettata, zero possibilità di contaminazione del sapone e zero spreco di sapone. A questo proposito, una pre-



Paredis di Paredes

cisazione è doverosa: i dispenser di sapone non devono spandere causando perdita di prodotto che compromette anche le operazioni di pulizia.

### Fra gli italiani...

Fra le eccellenze italiane c'è la **Medial International** (che ha mosso i primi passi nel 1985 in seno ad una realtà francese), un'impresa, dinamica ed in continua espansione. Forte di una consolidata esperienza nel campo dell'horeca, opera da più di vent'anni sul mercato nazionale ed internazionale, realizzando e commercializzando prodotti di qualità e dal design



*Brinox 500F  
di Medial  
International*

raffinatamente italiano. L'ampia gamma di prodotti offerta comprende oltre 500 articoli sempre disponibili, pensati per accontentare i gusti e le diverse esigenze della nostra clientela. Ad arricchire ulteriormente il già vasto assortimento di articoli disponibili, si aggiunge la possibilità di soddisfare eventuali richieste di personalizzazione. In particolare la linea "igiene della persona" comprende tutte le attrezzature che servono in un bagno: oltre ai dispenser di ogni tipo, spiccano anche scopini e portascopini e cestini, accessori fondamentali nell'ambiente bagno. A ciò si aggiungono tutti i sistemi che sono necessari in bagno, compresi diffusori, contenitori e accessori davvero di ogni tipo e per ogni ambiente (la gamma è ricchissima).

### Soluzioni complete e personalizzate

Come non ricordare, poi, la **Cws**, che propone soluzioni personalizzate e



*Paradise Line di CWS*

complete per l'ambiente bagno? Oltre all'asciugamano "a rotolo di cotone", da sempre un punto forte dell'azienda (oggi anche in versione "eco"), spicca la gamma Paradise Line, composta di dispenser di tutti i tipi: da quello per gli asciugamani di carta agli eroga sapone, dai diffusori di fragranze (Air-control) a quelli di prodotti antibatterici, a tutti i tipi di no-touch, anche per schiuma igienizzante. Trasversale un po' a tutti i settori, dal sanitario



*Elefoam 2.0 di Saraya*

alla ristorazione, dall'igiene pubblica al consumer, è Elefoam 2.0 il no touch di **Saraya**, davvero un gioiellino di forma e design, mentre per chi cerca la massima sicurezza c'è Hdi 9000 Automatic, completamente chiuso.

### Sempre pronti all'innovazione

Tornando alla carta, non si può non citare il gruppo **SCA**, il maggiore proprietario europeo di foreste private. Il gruppo progetta e realizza prodotti sostenibili per i settori forestale, tissue (prodotti in carta per uso igienico e sanitario) e dell'igiene personale, arrivando in una decina di paesi con marchi prestigiosi tra cui Tork. E dopo il



*TorkSmartOne di Tork*

legendario SmartOne, l'azienda ha da poco presentato TorkSmartOne, i dispenser per carta igienica di nuova generazione che garantiscono meno rifiuti, migliore igiene, maggior risparmio, design robusto e durevole. Poi ci sono i "dettagli", davvero importanti anch'essi: ad esempio la dispensazione singola evita che la carta tocchi terra durante il servizio (difetto tipico dei sistemi a rotolo tradizionale), e le ricariche originali Tork con caratteristica goffratura a foglia hanno un tempo di dispersione in acqua inferiore agli 8 secondi, il che scongiura eventuali problemi di intasamento alle tubature. In questo senso, un'azienda italiana attivissima nel presentare novità è la **Mar Plast**, che proprio in questi ultimi tempi ha aggiunto al catalogo Advan 884, con un nuovo meccanismo e 875, un dispenser elettronico avanzato per asciugamani. Non mancano naturalmente soluzioni per il sapone, a riempimento o a ricarica automatica.



*Advan 884 di Mar Plast*

# dopo il lavaggio, arriva l'asciugatura

L'asciugatura delle mani è un momento critico nell'ambiente bagno: i tre sistemi tradizionali continuano a coesistere fra polemiche ed evoluzioni tecnologiche. Le soluzioni del mercato non mancano, per i bagni di tutti gli ambienti.

54  
GSA  
MARZO  
2016

Molto bene, ti sei lavato correttamente le mani. E adesso? Arriva l'asciugatura. E le polemiche. Sì perché, come testimoniammo già diversi anni fa proprio su queste pagine, la "diatriba" fra i produttori dei diversi sistemi non si è mai del tutto placata. Anche perché tra gli elementi di criticità dell'ambiente-bagno c'è anche il fatto, non secondario, che si tratta dell'area in cui avviene il lavaggio delle mani...), solitamente ci troviamo a che fare con tre alternative.

## Il cotone

La prima, che ci dà un'idea più "domestica", è quella del cotone. Arrotolato in bobine di differente lunghezza (si ragiona comunque di centinaia di asciugature a pezzo), è sistemato in appositi dispenser che ne lasciano uscire solo un certo tratto, sufficiente per un'asciugatura. Pro: la familiarità e l'efficacia; contro: la necessità di frequenti rilavaggi e ricondizionamenti, con un impatto ambientale non certo azzerato. E poi bisogna fare molta attenzione alla manutenzione del dispenser, che a volte si inceppa con un effetto non certo bello... Come dicevamo, si tratta senza dubbio di uno dei sistemi più naturali e familiari. È un si-



stema molto igienico, portato avanti da diverse aziende: una di queste è la Cws, che proprio sulla carta ha costruito un "impero" e un brand riconoscibile a tutte le latitudini che pro-

pone Paradise Dry Slim, nella versione touch e no touch, un distributore di asciugamani a rotolo in cotone NT con scocca in ABS bianca riciclabile. Ha la cover intercambiabi-

Paradise  
Dry Slim  
di CWS



le colorata o personalizzata, indicatore di consumo e chiusura a chiva antivandalismo. La porzione di asciugamano viene erogata avvicinando le mani all'apparecchio, senza contatto. Intervallo di riavvolgimento programmabile. Un fiore all'occhiello è il sistema di caricamento brevettato Easy-Loading. Tra i vantaggi: garanzia di igiene grazie alla separazione della parte pulita del rotolo da quella sporca; sistema di ritrazione che assicura un lembo di cotone pulito e pronto all'utilizzo ed esclude la vista della porzione di rotolo precedentemente utilizzata; bagni sempre in perfette condizioni, puliti e ospitali; nessun costo di gestione del materiale di consumo, smaltimento dei rifiuti, acquisto di cestini gettacarte; indicatore di consumo per il rilevamento del livello di utilizzo del rotolo e la necessità di sostituirlo; il sistema di caricamento brevettato semplifica e accelera la sostituzione del rotolo; chiusura a chiave che impedisce sprechi e furti; 3 cover intercambiabili tra cui scegliere; possibilità di personalizzazione cover con immagini, loghi, scritte.

### Carta tissue

Su un altro fronte si schiera la carta tissue, anche questo molto amato: tantissimi sono i tipi di carta che possono essere inseriti nei dispenser: igienica o da ma-

ni di varie dimensioni, a rotoli o a bobine (di diverse lunghezze), a salviette, a strappo, interfogliata, piegata a z, piegata a c, piegata a a c intercalata, fascettata, più o meno resistente, doppio e triplo velo, fino ad arrivare addirittura alla carta profumata. Se poi passiamo (ne abbiamo parlato diffusamente nel precedente articolo) al capitolo dispenser, di dispenser di asciugamani in carta ce ne sono innumerevoli tipologie, ciascuna con le proprie caratteristiche da valutare con attenzione in relazione all'ambiente in cui si devono inserire. Qui giova ricordare, giusto a titolo di esempio, un'azienda come **Elis**, che annovera tutti i tipi di soluzione per il bagno: cotone, carta e lama d'aria. Forte di esperienze di igienizzazione a tutto tondo, l'azienda offre al mercato una vasta gamma di soluzioni, fra cui tre efficienti linee di distributori di asciugama-



EcopapeR di Elis

ni in carta: EcopapeR, Easyroll (completamente trasparente per il massimo controllo) e P2F, che garantisce il monouso.

### Un soffio di aria calda...

E il bello è che non è finita: c'è l'aria calda contro entrambi gli altri sistemi. Le ragioni, da una parte e dall'altra, sono molteplici.

# reflexx

## E SEI IN MANI SICURE!

I Guanti monouso e riutilizzabili sono dispositivi importanti, impiegati per l'igiene e la sicurezza dell'operatore. Reflexx offre una gamma unica, per segmentazione ed affidabilità; in lattice, nitrile, vinile, polietilene e grazie ad una esperienza pluridecennale garantisce affidabilità e controlli in ogni fase della filiera produttiva ed opera nel rispetto di tutte le direttive di conformità europee ed internazionali. In più, innovazione e ricerca continue e tutta la competitività di appartenere a un gruppo produttivo leader. Con l'igiene e la sicurezza non si scherza... con Reflexx sei in mani sicure!



## QUALITÀ ALTA TECNOLOGIA SERVIZIO



SPONSOR  
VIADANA RUGBY TEAM

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

REFLEXX S.r.l. Via Passerli, 2 - 46019 Viadana (MN) Italy  
Tel. +39 0375 833.164 - Fax +39 0375 464504 - email: [info@reflexx.com](mailto:info@reflexx.com)

*Airblade di Dyson*



*Time Power 10 di Fumagalli Componenti*



*Eco Stram di Vama*

A favore dell'aria calda, come si ricorderà, c'era l'argomento dell' "installi e usi", senza bisogni di "fidelizzazione" con il fornitore delle ricariche: inoltre sono molto semplici da utilizzare e disponibili in diverse versioni a seconda del bagno dove vengono installati. Insomma, l'asciugamani ad aria calda è un prodotto singolo, non vive di continui "refill" e non necessita nemmeno di molta manutenzione. Se usato correttamente, un buon asciugamano ad aria calda è eterno. Le migliori marche sono in grado di realizzare apparecchiature robuste ed efficienti. Quanto agli utilizzatori, si trovano molto bene, anche se qualcuno lamenta la difficoltà di una completa asciugatura rispetto a sistemi più tradizionali (in realtà in molti casi basterebbe strofinare bene le mani sotto il getto caldo...). Aggiungiamo che, come vi sarete accorti, da alcuni anni a questa parte in questo segmento di mercato c'è stata una vera e propria "rivoluzione". Che ci ha portato, ad esempio, a non dare per scontato che le nostre mani, durante il processo di asciugatura, debbano posizionarsi orizzontalmente sotto il getto di aria a 60° o giù di lì. Dai "vecchi" asciugamani a pulsantone, insomma, se ne è fatta di strada, nonostante in certi ambienti restino ancora una delle soluzioni preferibili. Prima sono arrivati i sistemi no-tou-

ch, che eliminavano anche il passaggio (ritenuto a rischio) del tocco della mano sul pulsante di azionamento del dispositivo. Prodotti come Dyson Airblade ci hanno spinto a rivolgere le dita verso il basso e a sentire il massaggio di un getto d'aria proveniente da entrambi i lati dell'apparecchio, come in una sorta di "scanner" asciugatore. L'evoluzione è poi continuata e dai primi apparecchi, che apparivano chiusi, il sistema si è poi evoluto e ora comprende anche modelli completamente scoperti, fra l'altro esteticamente molto gradevoli. La stessa **Fumagalli Componenti**, una delle aziende più note in questo campo per via dell'ormai mitico marchio **Magnum**, ha realizzato il recente **Time Power**, che asciuga le mani in 10 secondi netti con tanto di filmati che lo dimostrano. Ma c'è anche di più: chi si contrappone all'aria calda ha, tra i suoi "cavalli di battaglia", anche quello dell'igiene e della sicurezza: in fondo -sostengono- l'asciugamani di questo tipo non fa altro che riprendere l'aria in circolazione nel bagno (che come è immaginabile non è certo delle più asettiche) e spararla ad alta velocità sulla nostre mani. Anche a questo i produttori sono pronti a replicare, dati alla mano: la rapidità, ad esem-

pio: gli ultimi sistemi sono talmente veloci che non permettono il trasferimento di batteri sulle mani bagnate. Sono queste ultime, infatti, stando al protocollo P335 di NSF, ad avere le maggiori probabilità (si parla di mille volte maggiori!) di raccogliere e trasmettere i batteri rispetto alle mani asciutte. Va da sé che il tempo gioca un ruolo fondamentale. E dove anche il fattore tempo non basta, ad esempio nel settore sanitario, entrano in gioco filtri Hepa in grado di trattenere oltre il 99,9% di batteri e impurità, e i sistemi dotati di raggi ultravioletti. Fra queste aziende va citata anche la **Vama**, nata nel 1950. Tra le principali caratteristiche, l'ottimo rapporto qualità-prezzo, il basso costo d'esercizio e la lunga durata.

# in bagno anche il “naso” *vuole la sua parte*

Un nemico costante dell'ambiente-bagno sono gli odori: ecco perché è così importante poter contare, in ogni momento e contesto, sulle giuste soluzioni. E anche se sono spesso sottovalutate, le sensazioni olfattive sono le più profonde e persistenti. E' la scienza che lo dice.

Spesso sottovalutiamo il ruolo degli odori nell'economia del nostro benessere quotidiano. Sembra strano che, per quanto siano importanti, le sensazioni olfattive siano divenute oggetto di indagine sistematica (e di scientifiche strategie di marketing, oltre che di seduzione e quant'altro) solo negli ultimissimi tempi. Certo, i profumi c'erano anche nell'antica Roma e molto prima, ma solo da poco tempo se ne sta capendo davvero qualcosa. Ad esempio che molti ingredienti, nel colpo di fulmine, passano attraverso il naso. E vale anche per i luoghi: è ormai statisticamente provato che i nostri ricordi, oltre che (proustianamente) ai sapori, sono legati agli odori, e molte sensazioni si imprinono indelebilmente nella nostra memoria legandosi a un posto e non facendolo dimenticare mai più.

## **Cattivo odore, cattivo ricordo**

Il fatto è che, purtroppo, la cosa funziona anche all'incontrario. E un posto può essere anche il più bello del mondo, ma gli odori sgradevoli non si dimenticano facilmente. E da dove possono venire i cattivi odori? Il bagno è tra i primi imputati, per que-



sto non va sottovalutato non solo dal punto di vista igienico in senso lato, ma anche olfattivo. Pensiamo ad esempio a un albergo: che effetto vi farebbe entrare in una camera perfettamente pulita e ordinata e sentir uscire dal bagno un indimenticabile effluvio cattivo? Ma non vale solo per l'hotel: al ristorante è anche peggio, per non parlare delle aziende e di tutti gli ambienti in cui viviamo e lavoriamo tutti i giorni.

## **Soluzioni ad alto tasso di innovazione**

Ebbene: per tutte queste esigenze il mercato fornisce adeguate risposte in termini di prodotti e soluzioni, anche altamente innovativi. E non stiamo parlando solo dei comuni prodotti deodoranti o deodorizzanti, ma di veri e propri sistemi che partono da uno studio approfondito del funzionamento del nostro olfatto. Del resto ormai tutti i bagni sono provvisti di sistemi automaticamente temporizzati per il rilascio di sostanze deodoranti o desodorizzanti. Si tratta dei dif-

fusori, dispositivi temporizzabili che un tempo erano esclusivo appannaggio del mercato professionale, mentre adesso stanno guadagnando terreno anche nel domestico. E' sufficiente posizionarli in un luogo strategico e metterli in funzione scegliendo l'intervallo di tempo adeguato fra un'erogazione e l'altra. Questo è il principio-base. Poi ci sono tutte le varianti che, in questi anni, il mercato ha introdotto sia a livello di profumazioni, sempre più evolute, persistenti e discrete, sia di diffusori, sempre più sofisticati e intelligenti.

## **“Di tutti i sensi, l'odorato è il più potente”**

Una delle aziende più attive per l'ambiente-bagno è **Initial**, che sottolinea: “Di tutti i sensi, l'odorato è quello più potente in termini di persistenza nella memoria. Infatti attiva direttamente il sistema limbico del cervello, la parte più primordiale dove risiedono le emozioni e la memoria. Qualche dato? Le persone ricordano con precisione il 65% degli odori a di-

Premium Scenting di Initial



stanza di un anno, mentre la memoria delle immagini si riduce al 50% dopo solo 3 mesi. Il 75% delle emozioni percepite ogni giorno vengono influenzate dall'olfatto." Agli ultimi Hospitality Days l'azienda ha presentato l'innovativo sistema di alta gamma Premium Scenting, che si basa su "microgocce" che hanno un comportamento analogo a quello del vapore: infatti si alzano verso l'alto diffondendosi in modo costante in tutto l'ambiente, perdipiù senza lasciare alcun residuo, con una durata che arriva a 16 ore.

### Aromi, fragranze, profumi

Poi ci sono i profumatori per vocazione, come **Chimiclean**, che realizza profumazioni personalizzate e fragranze per gli ambienti. Deo Due Vanillin, per citare solo uno degli ultimi prodotti, deriva dall'orchidea di vaniglia e si caratterizza per l'aroma avvolgente e persistente ma mai indiscreto. E' in grado di donare agli ambienti agli ambienti una piacevole atmosfera sensuale e rilassante. Ideale per hotel, Spa, centri benessere,

Deo Due Vanillin di Chimiclean



aree relax, eccetera. Ma il non plus ultra delle essenze anima tutta la linea Deo Due, a base di essenze pure che si adattano a tutte le esigenze, gusti e... nasi: bianco, blu, giallo, verde, e ancora Aloe, Arancia, Mela, Pino: la principale caratteristica di questi prodotti è di avere un doppio strato formato da una fase superiore profumante e una fase inferiore fissativa. Le due fasi in combinazione garantiscono una lunga persistenza nell'ambiente. Tra i veri specialisti in profumazioni, aromi e fragranze c'è anche la **LR Composizioni Profumanti**, un'azienda siciliana che si occupa



Le essenze di LR Composizioni Profumanti

della creazione e produzione di fragranze per i settori della detergenza, cosmesi, saponi, e del commercio di oli essenziali naturali e prodotti chimici aromatici. Il processo di sviluppo, il know-how acquisito, le innovative tecnologie utilizzate permettono di creare, su richiesta del cliente, specifiche fragranze conformi ai più rigidi standard qualitativi e formulate sulla base delle linee guida RIFM, IFRA e disposizioni legislative comunitarie in vigore. Un aspetto molto interessante è quello della mancanza di allergeni: a tale proposito va detto che svariate fragranze sono prive di sostanze allergizzanti.

### Una gamma infinita di profumi

Un'altra azienda di grande esperienza in questo senso è la **Spring Air**. I deodoranti Spring Air per ambienti possono soddisfare qualsiasi gusto. Sono

SmartAir di Spring Air



tantissime, infatti, le fragranze tra cui scegliere: da quelle più fresche agli agrumi, eucalipto, lavanda, a quelle più aromatiche e dolci come i frutti rossi, caramello, vaniglia. I deodoranti Spring Air sono disponibili in flaconi da utilizzare con l'apposito diffusore: ciascuna confezione garantisce oltre 3000 erogazioni. Le fragranze sono composte da elevate percentuali di oli essenziali e di molecole assorbiodori. L'azione dei deodoranti Spring Air è duplice: oltre a rilasciare un piacevole profumo nell'ambiente, contribuiscono ad eliminare efficacemente gli odori di fumo, cucina, animali. E per chi ama ambienti senza particolari fragranze, è possibile acquistare anche prodotti assorbiodori senza profumazioni. Da non sottovalutare, infine, i diffusori digitali SmartAir, che accontentano davvero tutte le esigenze grazie ai ben 22 programmi di diffusione personalizzabili. Tra le aziende attive nel campo del controllo odori c'è la **Or.Ma** di Torino, che oltre a un'ampia gamma di prodotti per la disinfestazione ha anche dispositivi per la diffusione automatica come Air Friend, Air Control, Air Free (anche in versione Rm e Lcd), Bo 07 Chrome, Bo 09, Bs 01, Ba 03, a seconda degli ambienti, delle performance desiderate e delle esigenze. Air Control è il diffusore aerosol più conosciuto della gamma Made in Italy: grazie alla sua affidabilità e solidità Air Control garanti-

*Air Control  
di Or.Ma*



sce un lunga durata nel tempo. Alcune funzionalità sono: 3 differenti intervalli di erogazione 7,5/15 o 30 minuti; fotocellula: funzionamento notte/giorno/24h. Inoltre, caratteristica non da poco, è compatibile con tutte le bombole dosate presenti in commercio, è totalmente made in Italy e offre ampie possibilità di personalizzazione. Air Control è disponibile sia nelle versioni con fotocellula sia senza fotocellula. Tra gli altri nomi storici c'è **Rubino Chem**, che vanta un'esperienza cinquantennale nella creazione di detergenti, cominciata negli anni Sessanta e perseguita con successo sempre crescente fino ad oggi. I suoi prodotti, destinati a un'ampia gamma di professionisti, sono il frutto di un'evoluzione costante, maturata in base alle esigenze dei clienti e al laborioso lavoro di ricerca e sviluppo condotto dall'azienda, per migliorare continuamente la qualità delle sue produ-

*Oiè Essenza  
di Rubino Chem*



zioni, ecco perché rappresenta l'innovazione nell'ambito dei detergenti per l'utilizzo professionale. Oiè Essenza, un formulato diventato famoso grazie alla "Signorina che danza" e cavallo di razza nella scuderia aziendale. Disponibile in quattro linee: Classica, Senza Allergeni, Stagionale e Luxury, soddisfa i suoi clienti con più azioni contemporanee: profuma, desodorizza, deterge e spolvera con efficacia e senza sprechi.

### Apprezzati anche i sistemi centralizzati

Molto apprezzati dal mercato, soprattutto per i bagni ad alta frequentazione, sono i sistemi centralizzati di **Italsan**, già attivi in aeroporti, stazioni e zone ad elevato passaggio. Uno dei sistemi più efficaci di prevenzione, è quello di igienizzare l'acqua di pre-scarico o di cacciata del sanitario. Tra i vantaggi del "centralizzato": mantenimento del wc in ottimo standard igienico sanitario ci sono la prevenzione alla formazione di calcare sulla ceramica (il calcare è una delle maggiori cause di colonizzazione batterica), e il ritorno di immagine di chi gestisce la toilette da parte di chi la utilizza (più o meno, la frase che viene in mente all'utente della toilette, è: "guarda come si preoccupano, hanno segnalato con un adesivo che ad ogni fine scarico avviene una sanificazione del w.c."). L'utente del bagno rile-

va l'avvenuta igienizzazione del w.c. dal tracciante di colore azzurrino che assume l'acqua di scarico. Senza contare la copertura igienica senza intervalli e il fatto che, una volta installato, questo tipo di impianto funziona sempre. Oltretutto questa soluzione evita il disagio agli utenti delle toilette che non dovranno più occupare i bagni per il servizio di ricarica dei sanitizer tradizionali, e previene gli atti vandalici.



*Windfresh di Italsan*

ci. Un altro sistema molto apprezzato messo a punto da Italsan è Windfresh, che permette di profumare e/o abbattere i cattivi odori in tutti quegli ambienti in cui vi è una controsoffittatura o un vano dedicato. Si tratta di un altro esclusivo apparecchio che si installa nelle controsoffittature (l'unica parte visibile è una griglia di 15 x 15 cm). Il risultato finale è che il cliente vedrà solo la griglia ma nel contempo percepirà una gradevole profumazione. Il prodotto inoltre si presta ad essere modulato a seconda delle richieste.

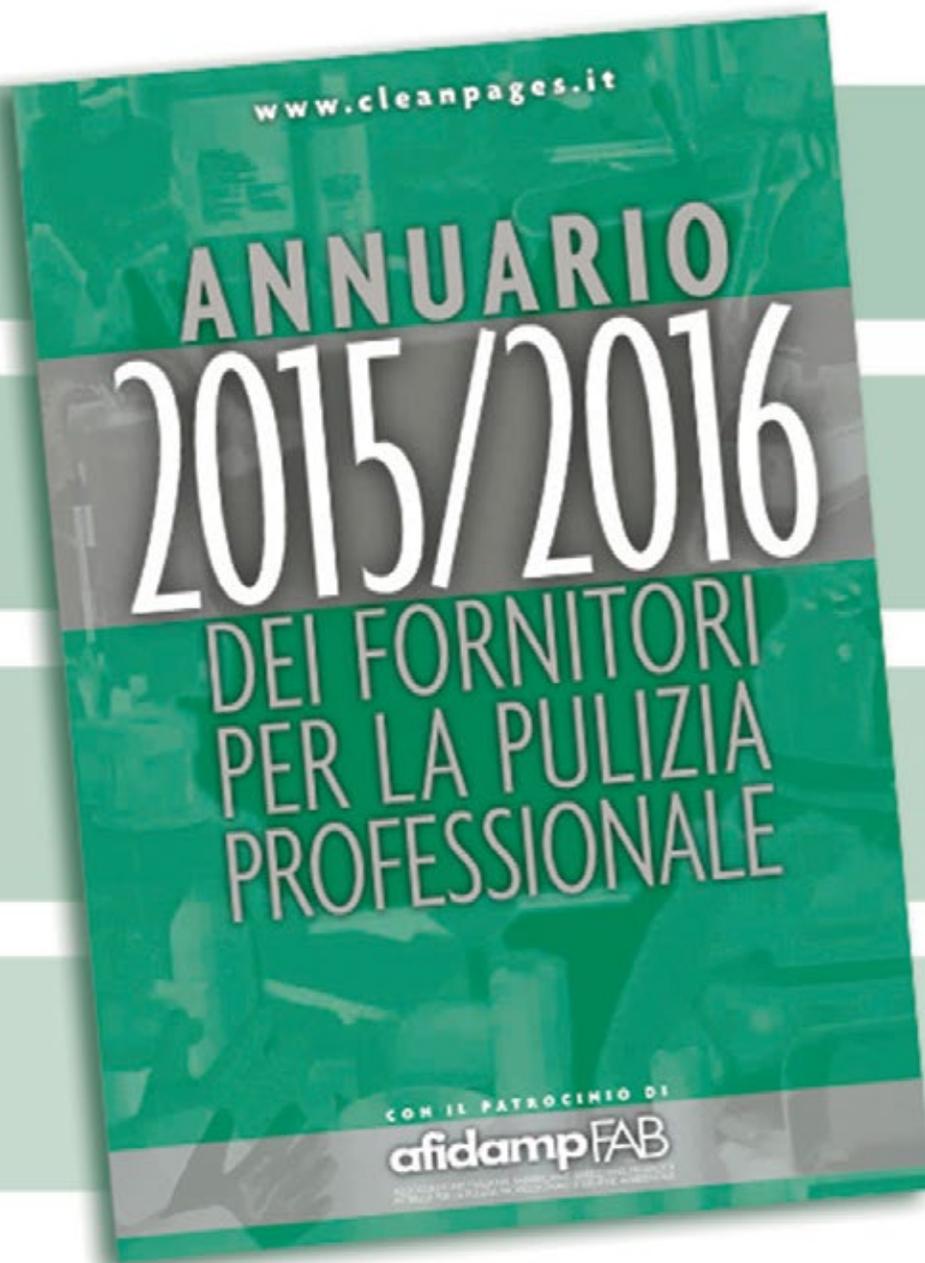
**L'Annuario dei fornitori per la pulizia professionale è indispensabile per gli acquisti nei comparti: Hotellerie, Imprese di pulizia, Sanità pubblica e privata, Distribuzione organizzata, Industria e molti altri...**

800 rivenditori selezionati su tutto il territorio nazionale

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

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

Comunicazioni commerciali delle principali aziende produttrici del settore



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

L'Annuario è disponibile per consultazione sul sito [www.cleanpages.it](http://www.cleanpages.it)

## Lucart Group rinnova il suo impegno per la città di Venezia

Il Gruppo multinazionale insieme alla società Rein srl, produttrice di attrezzature in plastica riciclata per usi in ambienti marini, è stata fondamentale per la realizzazione del primo pontile galleggiante che consente l'accesso alle persone con ridotta mobilità sulle gondole, le tipiche imbarcazioni simbolo della città di Venezia. Una peculiarità del progetto è che si tratta della prima piattaforma realizzata attraverso il recupero del polietilene ed alluminio contenuti nei cartoni per bevande tipo Tetra Pak®, provenienti dalla raccolta differenziata.

Lucart, ha messo a punto un'esclusiva tecnologia, unica in Italia, che permette di recuperare il 100% dei materiali contenuti nei cartoni per bevande tipo Tetra Pak®. Le fibre di cellulosa sono utilizzate dall'azienda per la produzione di prodotti come carta igienica, asciugatutto e tovaglioli e fazzoletti, mentre il polietilene ed alluminio sono impiegati per la realizzazione di una nuova materia prima utilizzata da Rein srl per la costruzione del pontile galleggiante, dei pali da ormeggio e del rivestimento della struttura di Gondolas4all.

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



61  
GSA  
MARZO  
2016

## Un nuovo Kärcher Service a Roma

Kärcher annuncia l'apertura del nuovo Kärcher Service Roma. Specializzato nel settore del cleaning e rivolto a un'utenza consumer, professionale e industriale è situato in Largo Alfonso Favino 26, ad Ovest della Capitale.

Con 100 mq di superficie e la disponibilità di un ampio parcheggio, impiega 3 collaboratori, coordinati dall'ispettore tecnico Emanuele Angeloni. L'attività offre alla clientela ampia consulenza sulle problematiche legate al cleaning oltre che assistenza e riparazioni sulle macchine vendute, con possibilità di ritiro in tutta la regione. Dispo-

ne inoltre di un piccolo showroom per l'esposizione e la vendita dei prodotti Kärcher: idropultrici, aspiratori, lavasciuga pavimenti, detergenza ed altro ancora.

Il nuovo Kärcher Service Roma affianca i 7 Kärcher Center/Store già attivi sul territorio italiano.

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



## Federchimica, 100 di questi anni!

Federchimica compie 100 anni e li festeggia in grande stile, con l'assemblea "Chimica, 100 anni avanti" organizzata il 21 marzo al Teatro Dal Verme, nel cuore di Milano. Dove tutto è incominciato, si può dire: l'associazione, che rappresenta il comparto chimico in seno a Confindustria, è infatti nata giusto un secolo fa, nel marzo del 1916, proprio a Milano, in piazza del Duomo, civico 25. "È venuto il momento -si legge in un Sole 24 Ore di quei giorni- in cui si prospetta la possibilità di creare nel nostro Paese, dagli economisti passati considerato agricoltore, giardino d'Europa, spasso dei nordici (sic), l'industria chimica maggiore." Nacque così, col nome di Associazione Nazionale di Industriali Chimici-Farmaceutici (in Confindustria dal 1920), una realtà che oggi, a 100 anni di distanza, rappresenta in



Italia un'industria che annovera 2.740 imprese e 109mila addetti per un valore produttivo di 52 miliardi. "In questi 100 anni -ha detto il presidente Federchimica Cesare Puccioni che ha introdotto i lavori- tutto è cambiato, ma

non la capacità dell'industria chimica di anticipare le sfide destinate a diventare proprie di tutta l'industria. Scelte coraggiose in ambiti strategici come la ricerca, la sostenibilità, le relazioni industriali. All'assemblea hanno partecipato Giorgio Squinzi, presidente Confindustria; Ivan Scalfarotto, viceministro dello Sviluppo economico; Antonio Tajani e David Sassoli, vicepresidenti del Parlamento europeo; Alberto Quadrio Curzio, presidente Accademia dei Lincei; Giulio Sapelli, ordinario all'Università degli Studi di Milano. Dopo la chiusura dei lavori, molto apprezzato il momento musicale a cura dell'Accademia Teatro alla Scala. Oggi aderiscono a Federchimica circa 1400 imprese (circa 90mila addetti), 17 associazioni e 42 gruppi merceologici.

## Annunciati i candidati per il premio Amsterdam Innovation Award 2016

La giuria dell'11a edizione del premio Amsterdam Innovation Award ISSA/INTERCLEAN ha annunciato i nove candidati selezionati da un totale record di 110 prodotti che sono stati iscritti alla competizione.

Il vincitore assoluto e i tre vincitori di categoria saranno annunciati dalla giuria durante la cerimonia di premiazione in occasione della fiera in programma per martedì 10 maggio 2016. Durante la cerimonia, il premio Visitors' Choice Award sarà assegnato al prodotto che riceverà il maggior numero di voti da parte dei visitatori alla mostra.

Nella categoria "Macchine, accessori e componenti" i candidati nominati sono Sealed Air Diversey Care per il TASKI SWINGOBOT 755, Clean-



fix Reinigungssysteme per RA 660 NAVI, e Kärcher con BRC 40/22 C. La seconda categoria comprende "Attrezzature/strumenti per la pulizia, la cura e la sicurezza": fra i numerosi invii sono stati selezionati SpilleX di Vileda Professional FHCS, Professional Quick & Easy System di Werner & Mertz, e Lumecel Microburst 3000 Air Care Dispenser di Newell Europe.i.

La terza e ultima categoria è "Gestio-

ne, soluzioni di formazione e prodotti correlati" e comprende i tre candidati Augmented Reality Suma Revoflow di Sealed Air Diversey Care, il concetto Connected Cleaning di Kärcher e Tork EasyCube di SCA.

Tutti i prodotti nominati rimarranno esposti durante la fiera nell'InnovationLAB nel padiglione 9, progettato per consentire a espositori e visitatori di condividere le proprie conoscenze ed esperienze nel campo dell'innovazione. L'InnovationLAB è un ambiente stimolante in cui vengono presentati prodotti d'avanguardia e idee innovative.

Il concorso Amsterdam Innovation Award supporta la fondazione AMREF (African Medical & Research Foundation - Flying Doctors), i cui progetti in Africa mirano a fornire alle comunità locali accesso a strutture idriche e sanitarie.

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

## Il cleaning fra IoT, robotica e automazione: Isc ha fatto il punto con Tennant e imprese

Lo scorso 8 marzo, a Torino, si è svolto l'interessante meeting "A look into the future", organizzato da Isc con la partecipazione del Presidente Roberto Grosso, del Direttore commerciale Stefano Grosso e di alcuni vertici di Tennant. In particolare Nicolas Van Thielen - Head of distribution EMEA, Yvan Catrevaux - Industrial product Manager EMEA, Stefan Sehmke - Commercial Product Manager EMEA Tennant, Wouter Meyvis - Country Manager per Italia, Belgio e Olanda. All'incontro, moderato da Andrea Risi - Vicepresidente Fnip-Confcommercio, e da Giuseppe Gallinari, Presidente Onbsi, hanno partecipato anche i rappresentanti delle imprese Skill Service, Idealservice, Markas, Iscot Italia, La Lucente, Manital.

Come abbiamo avuto modo di sottolineare spesso, il tema dell'Internet of things è oggi di grande attualità in quanto sempre più abbiamo la possibilità di connetterci ad altre macchine tramite computer e cellulare per monitorare e controllare a distanza sistemi domotici, macchinari, furgoni e camion, ecc. L'argomento è oggi entrato nel vivo anche nel mondo del cleaning professionale, con diversi attori che cominciano a parlare di sistemi di gestione delle flotte. In questo senso



Tennant è un'azienda all'avanguardia. Iris (Intelligent Remote Information System) è la piattaforma di telemetria di Tennant, che consente di rilevare a distanza alcuni dati sulle macchine, sfruttando la tecnologia cellulare per la comunicazione macchina-macchina. I dati attualmente disponibili con Iris sono: utilizzo della macchina, localizzazione, utilizzo della tecnologia ec-H2O e ec-H2O NanoClean, costi di manutenzione, alerts configurabili. I dati raccolti sono oggi presentati su un portale dedicato tramite cruscotti intuitivi. I rappresentanti di ISC hanno poi brevemente spiegato la struttura ed il concetto del portale clienti ISC4You recentemente rilasciato con il primo set di funzionalità. In particolare la piattaforma del portale sarà organizzata in tre macro sezioni: Ordering:

gestione e tracking ordini (già disponibile); Service: apertura e monitoraggio chiamate, analisi dati service, dati di IRIS; Knowledge: manuali, schede tecniche, documentazione commerciale, certificazioni. A tale proposito le imprese hanno confermato l'utilità di un portale di accesso ai dati ben organizzato, dando particolare importanza ai dati service e soprattutto alla parte di knowledge.

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

## Convegno AIISA ad aprile in Sicilia

AIISA (Associazione italiana igienisti sistemi aeraulici) organizza tutti gli anni il Convegno ANAM (AIISA NADCA Annual Meeting) e, in questa occasione, incontra i suoi Soci e tutti coloro che sono a vario titolo interessati all'ispezione, la manutenzione e la bonifica di impianti aeraulici. L'appuntamento è dal 13 al 15 aprile ad Aci Castello (CT). Il Convegno è un'occasione di scambio di esperienze e di aggiornamento su quanto maturato dall'Associazione in termini di crescita culturale e re-



lazionali ANAM rappresenta una trasparente opportunità di conoscenza di AIISA e delle tematiche promosse dall'Associazione. Nell'ambito della manifestazione è previsto uno spazio espositivo destinato alle Aziende del settore (attrezzature e strumentazione). Media Sponsor GSA Il Giornale dei servizi ambientali.

## Non facciamo errori...



Le scelte dell'utilizzatore finale sono spesso demandate alla professionalità del dealer che seleziona i prodotti ideali per ciascun tipo di lavoro in ottemperanza alle normative vigenti. I materiali che possono venire in contatto con gli alimenti sono chiaramente uno dei punti più critici perché, eventuali errori, ricadono addirittura in ambito penale in quanto una contaminazione del cibo può essere interpretata come avvelenamento.

Gli organi preposti sono sempre più attenti al corretto utilizzo dei guanti in contatto con alimenti e quindi la vendita del guanto giusto per ogni tipo di lavorazione va effettuata conoscendo

la reale idoneità del prodotto in ogni condizione di utilizzo. Sino ad oggi abbiamo avuto guanti che, per diversi risultati, dopo rigorosi test di legge, dovevano essere esclusi dall'utilizzo con questo o quell'alimento, creando spesso imbarazzi soprattutto laddove gli alimenti con cui si viene in contatto sono i più svariati (immaginiamo la Ristorazione).

Per questo motivo Reflexx era da tempo alla ricerca di un guanto con una formulazione che potesse essere utilizzata senza alcuna restrizione. Dopo oltre un anno di ricerca è stata individuata una formulazione stabile ed identificata una grammatura con un corretto bilanciamento tra le necessità del settore e costi sostenibili. E' nato così il REFLEXX 72 FH "Food Handling". Reflexx, oltre che affiancare la vendita del prodotto con test adeguati ed aggiornati, con risultati di migrazioni eccellenti e abbondantemente entro i limiti delle norme, ha chiaramente indicato le modalità di utilizzo anche sulla scatola in maniera da essere maggiormente esplicativi sull'utilizzo a tutto tondo del prodotto non oltre i 30 min a 40°.

Tali limiti di temperatura sono in linea

con il calore massimo con cui una mano che indossa un guanto leggerissimo può andare a contatto ed il tempo di contatto "continuativo" stimato durante un normale turno di lavoro.

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

## Profex, i superconcentrati



Madal srl ha elaborato una linea di detersivi "superconcentrati" (denominati "Profex" o "5C" perché 5 volte concentrati) per il lavaggio senza risciacquo di superfici piastrellate, ceramica, cotto, granito, pavimenti, servizi igienici e superfici lavabili che oltre a pulire, rilasciano nell'ambiente una gradevole e persistente profumazione. L'utilizzo dei superconcentrati Madal permette di limitare e di controllare al tempo stesso i consumi, contenendo gli sprechi e semplificando il dosaggio e la manipolazione del prodotto. Al tempo stesso, l'utilizzo dei detersivi superconcentrati Madal permette di ridurre drasticamente l'ingombro dei magazzini, di contenere i costi di trasporto e di magazzinaggio e di contribuire alla riduzione del volume della plastica dei contenitori da smaltire. La giusta dose da utilizzare per una pulizia di manutenzione dei pavimenti è di 25 grammi di prodotto (1 tappo) in un secchio da 8-10 litri di acqua corrispondenti ad una concentrazione dello 0,25-0,3%. Con questa nuova linea di superconcentrati Madal continua il suo impegno per la salvaguardia e la tutela delle risorse del nostro Pianeta (la società è certificata ISO 14001).

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

64  
GSA  
MARZO  
2016

## RCM si rinnova in qualità: nuovo certificato 9001

Pioniera in Italia fra le aziende "a qualità certificata" (pensate che ha ottenuto la prima certificazione quasi trent'anni fa, nell'ormai lontano 1987!), la RCM non si smentisce e ottiene l'ennesimo rinnovo della certificazione secondo gli standard di eccellenza Iso 9001. Da sempre attenta alla qualità dei prodotti e alla soddisfazione del cliente, l'azienda di Casinalbo (Modena) progetta, produce e vende dal 1970 macchine per la pulizia professionale dei pavimenti, motoscope, lavasciuga e spazzatrici stradali apprezzate in tutto il mondo per prestazioni ed affidabilità. Una gamma completa di macchine per la pulizia dei pavimenti, 50 modelli di lavasciuga in 81 versioni viene incontro a tutte le esigenze degli utilizzatori. La rete commerciale e di assistenza, capillarmente diffusa in tutto il mondo, è a disposizione per consigliare la miglior soluzione di pulizia, formare gli operatori e fornire assistenza alle macchine.



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



## Sorma: le prestazioni eccellenti si ottengono con metodo

In un mercato del cleaning destinato ad una drastica selezione naturale (si stima che il numero degli attuali operatori nel mercato si ridurrà ad 1/3 entro i prossimi 3 anni) la qualità dei risultati diventa imprescindibile ed unico vero fattore differenziante. La qualità dei prodotti e dei macchinari è in molti casi considerato un dato certo, ma troppo spesso si tralasciano le prestazioni. Ebbene prestazioni eccellenti si ottengono con un giusto ed equilibrato mix: prodotti e macchinari di prima scelta, metodo e competenza e la formazione degli operatori. Oggi l'improvvisazione non premia più e la guerra del prezzo al ribasso è una discesa senza fine. Come fare? Concentrarsi sulla "qualità diffusa" lungo tutta la filiera affidandosi a chi, con anni di esperienza ha saputo cre-



are un metodo di lavoro che funziona, testato sul campo e con risultati certi. Affidarsi ad un partner come Sorma significa poter contare su competenze uniche nel settore che possono affiancare l'impresa di pulizia nella gestione di problemi complicati, spesso difficilmente risolvibili da soli. Il recente Collegato Ambientale rilasciato ai primi di febbraio ne è un chiaro esempio: il provvedimento normati-

vo è una vera svolta per la promozione e diffusione della green economy ed impone di applicare i criteri ambientali minimi negli appalti pubblici; questo determina maggiori obblighi per le stazioni appaltanti nella considerazione di nuovi criteri per l'assegnazione delle gare, dal consumo di energia, all'emissione di sostanze inquinanti, dalla riduzione del prelievo di risorse naturali ad una diversa regolamentazione nella richiesta di fidejussioni. Quest'evoluzione normativa spesso diventa un vero ostacolo per la singola impresa con criteri di gara sempre più complicati, mentre si tramuta inevitabilmente in una grande opportunità per chi si affida ad un partner che da sempre si confronta con questi problemi e che può mettere a servizio dell'impresa di pulizia competenza, qualità e servizio che costituiscono la base di un corretto metodo di lavoro.

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

## Kiehl, una garanzia per la manutenzione delle superfici

Trattamento e manutenzione sicura su pavimenti duri ed elastici, resistenza all'acqua come PVC, linoleum, gomme, marmo, granito grazie all'utilizzo dei prodotti



Kiehl per la protezione e sua rimozione periodica. Kiehl Ceradur Eco, Kiehl Copex Eco e Econa Concentrato, rappresentano una corretta e valida soluzione per garantire una manutenzione efficace in totale sicurezza per le superfici e per gli operatori, grazie alle loro formulazioni studiate nel rispetto dell'ambiente. Ceradur Eco, Copex Eco e Econa Concentrato sono prodotti contrassegnati dal doppio registro Ecolabel e Nordic Ecolabel. Ceradur Eco, cera non metallizzata ad elevata reticolazione, restando elastica impedisce la scivolosità mantenendo le caratteristiche di resistenza al pari delle protezioni metallizzate. Copex Eco, decerante universale, elimina facil-

mente strati di polimeri e pellicole protettive come sporco e grassi. Utilizzabile anche su pietre naturali e superfici sensibili agli alcali. Econa Concentrato rappresenta la soluzione per la pulizia ordinaria dei pavimenti protetti. Grazie al suo alto valore di concentrazione Econa Conc. risulta essere estremamente economico in uso, di alta efficacia, garantito da certificato Ecolabel.

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

## Glutton, l'asso nella manica per la pulizia e l'igiene



Spazio Verde International è un'azienda specializzata a 360 gradi nei contenitori per la raccolta differenziata e nelle tecnologie per l'ambiente che commercializza Glutton un aspiratore elettrico a batterie, silenzioso, maneg-

gevole ed ecologico, adatto per l'ambiente urbano, in particolare nei centri storici, nei luoghi stretti e in quegli angoli dove non è semplice accedere con mezzi tradizionali. Prodotto da una società belga che da oltre 20 anni lo perfeziona, Glutton ha rivoluzionato il lavoro del personale dell'igiene urbana. Grazie a questa soluzione, infatti, l'addetto alla pulizia ha abbandonato la scopa e paletta per utilizzare un macchinario moderno. La sua agilità e la facilità di utilizzo, ne fanno la soluzione ideale per ripulire dai rifiuti luoghi affollati come i centri commerciali, le stazioni ferroviarie, gli stadi e gli aeroporti, inoltre la straordinaria potenza di aspirazione permette di rimuovere facilmente i mozziconi di sigaretta e altri rifiuti che si annidano negli angoli più difficili, aspira tutti i rifiuti che possono passare da un tubo da 125 mm: carta, lattine e bottiglie in



vetro, plastica o metallo, escrementi di animali, foglie secche, rifiuti incastrati nelle siepi alberate, residui di potatura, trucioli di acciaio o alluminio, ecc.

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

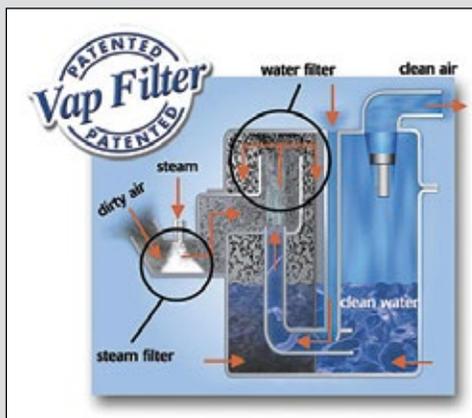
66  
GSA  
MARZO  
2016

## STI: gli specialisti del vapore

A Fara Vicentino sorge la sede di STI, una giovane e dinamica azienda attiva dal 2009, specializzata nella produzione di macchine per la pulizia a vapore. L'azienda è composta da 15 collaboratori tutti con esperienza decennale nel settore vapore, sia in ambito professionale che in quello domestico.

L'obiettivo di STI è l'innovazione costante, per permettere alle persone di vivere in un ambiente pulito e quindi sano. Un esempio è il brevetto FiltroVap che assicura il filtraggio totale dello sporco.

Il sistema vapore di STI infatti è un modo sicuro e veloce per pulire e sanificare qualsiasi tipo di superficie senza l'uso di soluzioni e detersivi chimici. Il vapore infatti è uno strumento efficace nell'uccidere acari della polvere in moquette, biancheria da letto, e la tappezzeria. In particolare, le macchine di STI permettono di trattare molti ambienti: dai bagni ai materassi, dalle cucine ai garage, fino alle celle fri-



gorifere e molto altro ancora.

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 di macchine STI è molto ampia, dalle più semplici ed economiche per l'utilizzo domestico, per pulire e disinfettare bagni, cucine, materassi, a quelle più complesse e potenti, per l'uso industriale. Queste ultime infatti vengono utilizzate in bar, ristoranti, palestre, hotel, macellerie, fino ad arrivare ad importanti brand italiani per la produzione di cibo. La gamma di macchine 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. Questa suddivisione vale sia per prodotti domestici che per quelli professionali. L'offerta di STI non si rivolge solo all'Italia, ma anche all'estero, dove arriva con una rete di distributori, circa un paio per paese, in Spagna, Austria, Svezia, Gran Bretagna, Irlanda, Svizzera, Belgio, Olanda, Germania, Repubblica Ceca e da poco anche oltreoceano, in Cile, Perù e Colombia.

Il prodotto STI che è totalmente Made In Italy viene apprezzato ovunque per la sua qualità ed affidabilità.

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

## Medusa si contraddistingue per flessibilità e per l'ampia gamma di referenze

Nel mese di febbraio 2016 è stata presentata la nuova LINEA CAM, caratterizzata da formulati conformi ai Criteri Ambientali Minimi, quindi idonei ai GPP per i cosiddetti acquisti verdi negli appalti pubblici.

I formulati CAM si contraddistinguono principalmente per l'utilizzo di:

- tensioattivi rapidamente biodegradabili (almeno 60% in 28 giorni);
- profumi che rispettano maggiormente l'ambiente e la salute;

- una ridotta quantità di fosforo (P).

La linea è composta da 8 prodotti, aventi una dichiarazione di conformità emessa da un laboratorio accreditato ISO 17025.

Vediamoli in breve.

**CAM MULTIGIENE**, detergente igienizzante profumato alle gemme di pino, a base di Clorexidina.

**CAM VETRI**, detergente per la pulizia di vetri, specchi, cristalli.

**CAM MULTIUSO**, detergente profumato polivalente per la pulizia giornaliera di qualsiasi superficie lavabile.

**CAM BAGNO**, detergente disincrostante per la manutenzione quotidiana di tutte le superfici dell'area bagno, compresi sanitari e rubinetterie.

**CAM SGRASSATORE**, detergente sgrassante ideale per la rimozione di qualsiasi tipo di sporco.

**CAM PAVIMENTI**, detergente profumato per il lavaggio giornaliero di tutti i tipi di pavimenti.

**CAM WC**, detergente disincrostante gradevolmente profumato per la pulizia giornaliera di wc e sanitari.

**CAM FORNI**, detergente per la pulizia periodica di forni, grill e piastre.



La Linea CAM è un ulteriore passo di Medusa, nel percorso che la vede protagonista verso la realizzazione di prodotti a minor impatto ambientale.

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

67  
GSA  
MARZO  
2016

## ORMA presenta il nuovo sistema di profumazione OXYGEN

Questo dispenser rivoluzionario sfrutta la tecnologia "Fuel Cell" spesso usata in ambito farmaceutico per rilasciare una quantità controllata di prodotto ogni giorno. In questo modo la profumazione si mantiene costante per 60 giorni. Inoltre grazie alla presenza della molecola Neutralox® Oxygen non maschera gli odori ma li elimina prima di profumare piacevolmente l'ambiente. Grazie al suo design elegante e alla facile e veloce manutenzione questo prodotto può essere utilizzato in svariati tipi di ambienti come centri benessere, alberghi, toilette e uffici. Altra novità di orma è SANISPRAY, un nebulizzatore automatico di liquido disinfettante utilissimo per sanificare in maniera sicura e veloce



le mani. L'erogazione avviene senza contatto tra le mani ed il dispenser. Posizionando le mani in corrispondenza della fotocellula verrà automaticamente erogata la giusta quantità di prodotto necessario alla disinfezione.

**SANISPRAY**, può essere montato direttamente a muro oppure su una colonna ed è ideale per l'uso in molteplici ambienti, quali studi medici, cliniche, supermercati, uffici ecc.

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

## Itidet in continua evoluzione



La Itidet, azienda specializzata nella produzione di detergenti professionali, si contraddistingue per la sua dinamicità e la sua attenzione al cliente. Le novità recentemente introdotte abbracciano tutti i settori dell'azienda. Per migliorare il packaging la Itidet ha adottato dei flaconi più stabili ed ergonomici e taniche da 5 litri con sistema anti-gorgogliamento. Inoltre, grazie ad un nuovo sistema informativo, ha sensibilmente migliorato i tempi di consegna della merce monitorando quotidianamente tutte le spedizioni. Le novità più importanti riguardano i prodotti. Il 40 Spray Professional, schiuma detergente per la pulizia di tutte le superfici lavabili ed eccezionale su vetri e specchi, grazie alla nuova bombola da 600ml garantisce prestazioni eccellenti anche nelle applicazioni più impegnative. Itidet 40 Spray Professional

forma una schiuma attiva che aggrappandosi alla superficie è in grado di eliminare ogni tipo di sporco. Evapora rapidamente e non lascia aloni. Nuove profumazioni sono state aggiunte alla famiglia dei "detergenti profumanti Itisir". Itisir, il detergente profumante per ambienti che oltre a garantire un'intensa e prolungata profumazione è un detergente per le superfici in marmo, ceramica, grès, linoleum, resina, legno e parquet. Itisir Gentile rilascia una piacevole fragranza alla melaverde mentre Itisir Preziosa è caratterizzata da una fragranza all'ambra indiana. Anche il 2016 sarà pieno di novità in casa Itidet, vi terremo aggiornati.

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

68  
GSA  
MARZO  
2016

## È ora di evolversi: è arrivata FIMOP

FIMOP non è una semplice lavasciuga pavimenti, ma la lavasciuga pavimenti che realizza il sogno di milioni di negozi, bar e piccole attività commerciali ancora schiave di straccio e secchio.

È stata progettata per porre fine alla scomodità di preparare ed utilizzare il mop o straccio e secchio, al tempo perso per strofinare i pavimenti e poi per attendere che si asciughi, a risultati di pulizia approssimativi ed insoddisfacenti.

Il paragone tra la nuova proposta di Fimap ed il vecchio metodo è quasi impossibile. Per cominciare, i risultati di igiene sono nettamente superiori, il lavoro meccanico della spazzola cilindrica permette di rimuovere lo sporco e pulire più in profondità rispetto alla pulizia manuale. Inoltre l'acqua sporca non resta a contatto con il pavimento in quanto viene subito aspirata, e qualsiasi residuo viene rimosso dal passaggio del tergipavimento, che rifinisce l'asciugatura. La combinazione di alcune fondamentali caratteristiche rendono FIMOP nell'aspetto e nell'uso decisamente più simile ad un elettrodomestico che ad una lavasciuga pavimenti, pur mantenendone, nella funzionalità, le qualità ed i vantaggi. Per iniziare si mettono acqua e detergente nel contenitore apposito, si accendono gli unici due pulsanti a disposizione, uno le dà energia, l'altro attiva il lavaggio, e FIMOP è già al lavoro.

Per rendere ancora più semplice la fase di preparazione Fimap ha pensato anche al detergente, realizzando le Chemical Card. Si tratta di monodosi, disponibili in tre profumazioni che identificano diverse tipologie di pavimento, che hanno la forma sottile di una tes-



sera. L'innovativo sistema permette di versare il contenuto nel serbatoio dell'acqua con una mano sola, senza mai entrare in contatto con il detergente.

FIMOP è alimentata da una batteria agli ioni di litio, soluzione che l'azienda ha scelto per rendere questo modello sempre pronto all'uso. Questa tecnologia permette infatti di ricaricarla in qualsiasi momento, totalmente o anche solo in parte secondo necessità. Inoltre è in grado di garantire una lunga autonomia, in quanto eroga più potenza quando è necessario, ad esempio per pulire sporco difficile e aderente, e risparmia quando possibile ad esempio durante la pulizia di manutenzione.

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

## TMB presenta la nuova serie di battitappeto professionali BAT

La nuova gamma di battitappeto professionali proposta da TMB comprende tre modelli con larghezze di lavoro comprese tra 30 e 45 cm a 1 o 2 motori che garantiscono prestazioni eccellenti su tutti i tipi di tappeti e moquette. Sono caratterizzati da un esclusivo design che conferisce maneggevolezza e praticità durante l'uso. Il posizionamento del baricentro in basso assicura inoltre un'ottima stabilità e minor fatica per l'utilizzatore. Le prestazioni di raccolta sono garantite dalla spazzola che, oltre ad essere regolabile in altezza, si distingue per la particolare forma a cuspidata. Le setole così distribuite aiutano a convogliare lo sporco verso il punto di massima aspirazione. L'efficace filtrazione è garantita invece da un sistema a 5 livelli successivi e dalla possibilità di impiegare filtri HEPA per ottenere prestazioni più elevate con polveri molto fini.



Il cavo da 10 metri permette di lavorare comodamente anche lungo corridoi ed in ampie stanze, mentre il tubo flex estensibile con asta telescopica aiuta a completare l'intervento di pulizia consentendo di raggiungere anche i punti più difficili senza fatica. Alcuni accorgimenti aiutano l'utilizzatore nel mantenere il battitappeto sem-

pre in perfette condizioni garantendo al contempo costanza nelle prestazioni, come la spia che segnala il sacchetto pieno, l'arresto automatico in caso di sovraccarico e la possibilità di effettuare la manutenzione sulla spazzola senza la necessità di utilizzare utensili.

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

69  
GSA  
MARZO  
2016

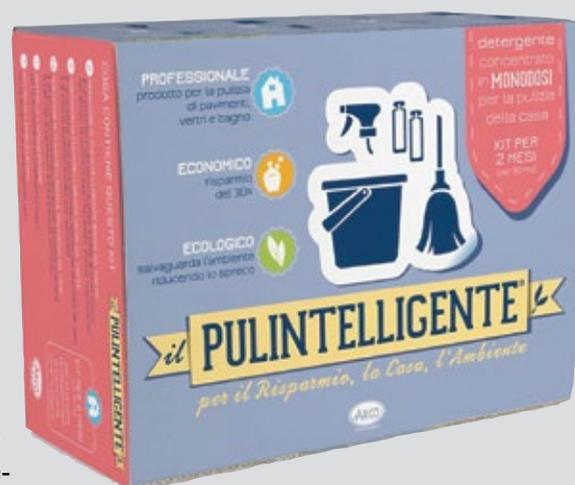
## L'evoluzione del Sistema Infyniti di Arco Chimica

“La novità principale è senz'altro quella dei nuovi confezionamenti delle caps di Infyniti -racconta Luca Cocconi- una scelta con la quale abbiamo cercato di offrire un maggiore supporto tecnico alla clientela, andando incontro alle esigenze del mercato che ci chiedeva di ridurre il più possibile le referenze date all'utilizzatore finale. Perciò abbiamo creato questi micro kit che abbracciano il “mondo” al quale ci rivolgiamo con fiducia, dal piccolo ristoratore alla grande impresa, suddividendo già i prodotti selezionati all'interno dei vari micro box. Siamo usciti con una quindicina di referenze, puntando ad assicurare un consumo minore di detergente con il massimo della resa”.

L'offerta di un costo certo del pulito sta portando ARCO Chimica a intraprendere nuove vie che portano a segmenti di mercato molto interessanti, rivolti anche alla GDO.

Continua Cocconi “Già da un anno, abbiamo predisposto un Kit di prodotti, denominato “PULINTELLIGENTE”, che è tenuto sotto osservazione e supervisione da parte dei migliori esperti della GDO: due kit, uno start up e l'altro di ricarica, di prodotto concentrato per pavimenti, vetri e bagno che - una volta diluito - è in grado di ottimizzare i consumi senza penalizzare l'efficacia degli interventi. Ogni kit è stato studiato allo scopo di soddisfare e al meglio l'esigenza di pulizia, nell'arco di due mesi, per una struttura di circa 80 mq.

Il PULINTELLIGENTE migliora l'ambiente utilizzando, appunto, mododosi di prodotto concentrato, contribuisce a limitare consumi di CO2 nell'aria, quelli idrico ed elettrico, senza contare la consistente riduzione di imballaggi. PULINTELLIGENTE è



ecologico, perché salvaguarda l'ambiente riducendo lo spreco; economico, in quanto consente un risparmio del 30% sul metodo di pulizia tradizionale; professionale, perché offre un prodotto di qualità per la pulizia di pavimenti, vetri e bagno”.

[[www.arcochimica.it](http://www.arcochimica.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 autentici su tiratura e diffusione. Una testata certificata CSST (Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica) è il mezzo più affidabile per veicolare il vostro messaggio pubblicitario. Affidatevi quindi ad Editori che operano all'insegna della trasparenza.

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

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

**CSST** CERTIFICAZIONE  
EDITORIA  
SPECIALIZZATA E TECNICA  
Associazione Nazionale Editori Italiani

Edicom s.r.l. è associato a

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

## SERIE BAT: 5 stadi di filtrazione per la massima efficacia contro la polvere



Visitateci a  
ISSA INTERCLEAN  
Amsterdam  
10/13 Maggio 2016  
Pad. 1 - Stand 01.4218



BAT12



BAT15



BAT18

Il design esclusivo dei battitappeto professionali della serie BAT migliora il comfort e la maneggevolezza durante l'utilizzo. I 5 stadi filtrazione e la possibilità di utilizzare filtri HEPA assicurano eccellenti prestazioni contro la polvere. Inoltre, la spazzola a cuspidi aumenta l'efficacia di raccolta grazie alla distribuzione delle setole, che aiutano a convogliare lo sporco verso il punto di massima aspirazione.

**Serie BAT, la soluzione confortevole ed efficace per tappeti e moquette!**



**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](http://www.tmbvacuum.com)

ChimiClean group S.r.l.

Zona Industriale Modica Pozzallo - 97015 Modica (RG)

Tel. (+39) 0932 902055 - [www.chimiclean.it](http://www.chimiclean.it) - [info@chimiclean.it](mailto:info@chimiclean.it)



skizzo®  
**Fluid**

il 1° Concentrato  
Microincapsulato  
in  
Giusta Dose

