

N.11
NOVEMBRE
2014

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

postatarget
magazine
DCC055538
NAZ/185/2008
Posteitaliane



MENSILE DI GESTIONE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

TERZA PAGINA

indagine multiservizi
mercato
ccnl artigiani

GESTIONE

lotta abusivismo
decreto raee
web e pulizie
assemblea legacoopservizi

SCENARI

convegno servizi integrati
premio laurea
pulizie in sanità
disinfestando 2015

TECNOLOGIE

google glass
spazzatrici stradali



EDICOM
www.gsanews.it

Incaricare gli addetti senza che passino dall'ufficio, Arrivare, Timbrare, Ordinare prodotti, Fare servizi, Appuntare attività svolte, Fotografare l'intervento, Geolocalizzare, Inviare resoconti il tutto in pochi click. Cosa vuoi di più da una APP ?

AVANTI PER FORZA !



 **PROJECT** S.R.L.
INFORMATICA

Via Massimo d'Azeglio 17—Brescia
030.390495— info@project-informatica.it



GRUPPO

ICA

system

SISTEMI PER LE PULIZIE INDUSTRIALI

Abituati da sempre alle sfide più impegnative.

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

LM MOP

Grande idea!



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

www.imesa.it

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

 **IMESA**
LAUNDRY SOLUTIONS

progetti



ecosostenibili
per l'igiene ambientale



Falpi

Via Diagonale 120 - 13832 - Trivero Ponzzone BI - falpi@falpi.com
t +39 015 738 77 77 - f +39 015 738 82 26 - www.falpi.it

SOMMARIO



| | |
|-------------------|----|
| ATTUALITÀ | 7 |
| AFFARI E CARRIERE | 59 |
| CARNET | 60 |
| ORIZZONTI | 62 |



INSERTO

TERZA PAGINA

- 23** Settore multiservizi, quante opportunità!
[di **Simone Finotti**]
- 26** Afidamp, ecco i dati 2013: fatturato in timida ripresa
[di **Giuseppe Fusto**]
- 30** Rinnovato il contratto per oltre 35.000 imprese artigiane e 150.000 lavoratori
[dalla **Presidenza Nazionale CNA/Imprese di Pulizia**]

GESTIONE

- 32** Il contratto, uno strumento di lavoro in più: ora le imprese di pulizia sono più "vere"
[di **Nives Canovi**]
- 34** Ræe 2: il decreto c'è, ma anche i dubbi
[di **Antonio Bagnati**]
- 38** Il ruolo dei sistemi informatici nei servizi di pulizia
[di **Stefano Valentini**]
- 40** Legacoop Servizi si riunisce e fa il punto sul settore
[di **Umberto Marchi**]

SCENARI

- 44** Servizi, tecnologie, occupazione: le nuove opportunità del settore
[dalla **redazione**]
- 46** Premio Laurea: Afidampfab incorona la lavasciuga di domani
[dalla **redazione**]
- 48** Sanità: come contenere i costi innalzando la qualità
[di **Simone Finotti**]
- 50** Verso Disinfestando 2015, la biennale del pest-control
[dalla **redazione**]

TECNOLOGIE

- 52** Google Glass, anche per la pulizia il futuro è alle porte
[di **Giuseppe Fusto**]
- 54** Anche le imprese usano le "stradali"
[di **Simone Finotti**]

Rubino Chem s.r.l.
Dal 1965... presiosi formulati fatti di qualità
www.oieessenza.it

Via VV.FF. caduti in servizio, 14/S
70026 Bari-Modugno
Tel. 0805035348 - Fax 080.5008545

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

Testata volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al Regolamento CSST Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica
Per il periodo 1/1/2013-31/12/2013
Periodicità: MENSILE • Tiratura media: 5.583 • Diffusione media: 5.438
Certificato CSST n. 2013-2419 del 25/02/14 • Società di Revisione: FAUSTO VITTUCCI

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

CONFINDUSTRIA

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

CSST CERTIFICAZIONE
EDITORIA SPECIALIZZATA E TECNICA

© Copyright EDICOM srl - Milano

COLOPHON

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

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

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

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

IPC Gansow

per una miglior pulizia di ambienti aeroportuali



CT80

Miglior ergonomia - IPC Gansow amplia la propria gamma di lavasciuga uomo a bordo con la nuova compatta CT80, un modello che, nel suo segmento di applicazione, non ha uguali per soluzioni tecniche, ergonomia, design e prestazioni. CT80 è la lavasciugapavimenti ideale per pulire grandi superfici ad alto traffico come gli aeroporti dov'è necessario operare con il minimo rumore.

Migliori performance - 80 litri di capacità serbatoi, con piste di pulizia da 55 cm nella versione con una spazzola e 60/70 cm nella versione con due spazzole. L'esclusiva funzione EcoSelect permette di controllare e regolare con un unico programma l'erogazione di soluzione, i giri motore spazzole e l'aspirazione, abbattendo così il consumo di energia e la rumorosità.

Maggior risparmio - grazie ad un'efficiente industrializzazione dei componenti, l'utilizzo è più intuitivo e i costi di manutenzione sono sensibilmente ridotti. Meno ricambi da gestire per un servizio d'eccellenza a costi davvero contenuti.

Better cleaning for a better world



IPC Gansow

Integrated Professional Cleaning

www.ipcgansow.com

Novità ÈCOSÌ: ONS migliora la qualità della vita nelle strutture assistenziali



È COSÌ ha sviluppato ONS-Odor Neutralizing System, l'innovativo sistema per neutralizzare gli odori nelle case di riposo, nelle residenze sanitarie-assistenziali, nei centri diurni per anziani e nelle case protette, migliorando sensibilmente la qualità della vita degli ospiti e degli operatori.

Un ambiente pulito e privo di odori

Presentato in anteprima il 20 novembre nell'ambito del Forum sulla Non Autosufficienza di Bologna, ONS contrasta efficacemente le cause responsabili degli odori sgradevoli tramite l'attivazione di processi biologici che disgregano il residuo organico ed inorganico dalle superfici. Un ambiente pulito e privo di odori è sicuramente più piacevole, per gli ospiti e per gli operatori. La ricerca di soluzioni ecologiche e responsabili per l'igiene è un imperativo imprescindibile per quanti hanno a cuore la qualità della vita in quei luoghi in cui è in gioco la salute delle persone che si amano. Inoltre, si sta facendo sempre più strada un approccio completo al benessere degli anziani che non coinvolge solo fattori fisici ma anche psicologici, emozionali e percettivi. Il passaggio dall'ambiente domestico a quello comunitario può essere traumatico ma attraverso alcuni accorgimenti, come l'eliminazione degli odori fastidiosi, si può favorire l'inserimento e la permanenza.

Come è nato il progetto

Il sistema ONS, realizzato grazie ad un percorso di cooperazione tecnico-scientifica tra l'Università degli Studi di Bologna, È COSÌ Health Division, È COSÌ Ricerca & Sviluppo e Archimede, rimuove la materia che origina gli odori fastidiosi, impedendone così la diffusione e controllandone la proliferazione microbica. In seguito ai test condotti nelle fasi di studio e collaudo nelle camere di degenza, servizi igienici, wc, lavelli ecc. i risultati ottenuti hanno registrato esiti eccellenti già dopo il primo intervento. Nelle successive 72 ore si è stimata una riduzione della carica batterica dell'80% circa.

Cosa offre

ONS offre, inoltre, una reale opportunità di miglioramento ecologico del servizio di pulizia. L'impiego di prodotti pronti all'uso ridimensiona considerevolmente sia la quantità di detergente che di



acqua utilizzata. Per di più, la presenza di catalizzatori naturali non inquinanti coadiuva un impiego più mirato e ridotto dei disinfettanti con maggior impatto ambientale. L'attenzione al paziente non si deve limitare solamente a monitorare gli aspetti di natura organica, ma deve investire anche problematiche di carattere psicologico, relazionale e culturale. Una casa di riposo pulita, curata, senza odori sgradevoli, è in grado di migliorare la qualità di vita degli anziani ospiti e degli operatori, di rasserenare le persone che li amano e conferire alla parola "casa" un significato davvero più reale.

La nuova sfida

ONS è la nuova sfida di È COSÌ, azienda leader nel settore del professional cleaning e da sempre

precursore di soluzioni innovative in grado di coniugare benessere, risparmio ed ecosostenibilità. È COSÌ, grazie alle proprie innovazioni, ha guadagnato il "Clean Green Award 2014". Le certificazioni di qualità ISO 9001, ambientale ISO 14001, etica SA 8000, alimentare ISO 22000, OHSAS 18001 per la sicurezza sul lavoro, oltre ai prodotti che hanno ottenuto il marchio Ecolabel e la certificazione ICEA per i prodotti biologici, sono la testimonianza di una filosofia aziendale volta a ridurre gli sprechi e l'impatto ambientale.

Il sistema punto per punto

In sintesi: il sistema, rivolto a residenze sanitarie e assistenziali, case di cura e case di riposo, agisce negli accumuli di materia organica che origina cattivi odori attivando processi biologici di eliminazione del residuo organico e inorganico dalle superfici, facilitando la rimozione della materia che origina cattivi odori e impedendone la diffusione e la proliferazione microbica. In questo modo si ottiene la neutralizzazione completa e persistente dei cattivi odori. I test di controllo dimostrano sensibili risultati di riduzione effettiva già fin dal primo intervento. Fattori di risparmio e di efficienza: riduzione progressiva dei trattamenti, metodologia basata su procedure chiare e non discrezionali, certezza del dosaggio, versatilità e qualità dei risultati. Fattori di pulizia e controllo igienico: azione di disgregazione sugli addensamenti organici, strumenti di verifica istantanea sulle superfici interessate e test presso laboratori specializzati. È inoltre un sistema sostenibile: utilizzando catalizzatori non inquinanti, permette un impiego ridotto dei disinfettanti con maggior impatto ambientale. La documentazione tecnica è certificata per procedure di accreditamento da parte degli enti preposti.

ÈCOSÌ
SOLUZIONI PER L'IGIENE

www.ecosi.it

Nuova certificazione Cradle to Cradle Werner & Mertz: uno strumento per distinguersi nelle gare d'appalto

L'intera gamma per le superfici del marchio *green care* di Werner & Mertz Professional ha quest'anno ottenuto anche l'ambiziosa certificazione Cradle to Cradle: un marchio sicuramente poco noto nel mondo della pulizia professionale ma che si sta diffondendo rapidamente in altri settori.

Uno strumento per fare la differenza

Cradle to Cradle è una certificazione che analizza l'impatto ambientale sia dello stabilimento che del singolo prodotto. La completezza e la sicurezza che questo marchio offre, sono uno strumento importante per chi sceglie di presentare questi prodotti nelle gare d'appalto GPP. Sebbene la certificazione non prescindia dall'utilizzo del marchio Ecolabel (ma tutti i prodotti *green care* certificati Cradle to Cradle sono *anche* certificati Ecolabel), esporre nella documentazione questa ulteriore certificazione diventa un punto di differenziazione importante all'interno del progetto tecnico.

Una certificazione volontaria

Va sottolineato che Cradle to Cradle è, come Ecolabel o Nordic Swan, una certificazione volontaria rilasciata da una parte terza e che analizza l'intero ciclo di vita del prodotto partendo da valori soglia prestabiliti. Non è quindi un'autocertificazione emessa dal produttore stesso ma un lungo processo di analisi che coinvolge tutti gli attori della filie-



ra: dal produttore degli inchiostri delle etichette al fornitore delle materie prime. Vediamo dunque nel dettaglio i punti salienti della certificazione.

La sicurezza degli ingredienti

Ogni componente all'interno del prodotto con una concentrazione superiore a 100 ppm (0,01%) viene valutato in termini di sicurezza per la salute umana e per l'ambiente. Non deve essere presente alcun ingrediente contenuto nella "Cradle to Cradle Banned List", l'elenco di componenti vietati da C2C: elementi che tendono ad accumularsi nella biosfera e ad avere un impatto negativo sull'organismo umano. Sotto questo aspetto, i prodotti *green care* hanno ottenuto il livello Platinum della certificazione, ovvero il miglior risultato possibile.

L'utilizzo di materiali biodegradabili, rinnovabili, riciclabili e riciclati

Il focus di Cradle to Cradle consiste nell'eliminare il concetto di "rifiuto" attraverso un design del packaging più intelligente che utilizza materiali riciclabili infinite volte senza perdere di valore nel tempo. Introducono il concetto di "Ciclo biologico" per ciò che finirà necessariamente nell'ambiente (ad esempio il detergente) e di "Ciclo tecnico" per ciò che dovrà essere riciclato (ad esempio il packaging). Alla fine del ciclo di vita di un prodotto, i diversi componenti dovranno essere facilmente

separabili senza contaminazioni. Per adeguarsi agli standard Cradle to Cradle, Werner & Mertz utilizza l'81% di PET riciclato per i flaconi da 750ml, ha introdotto un nuovo flacone da litro e sta lavorando per inserire una sostanziale percentuale di PE riciclato anche nelle taniche.

La produzione con energia rinnovabile e la gestione delle emissioni di CO2

Cradle to Cradle auspica un futuro completamente alimentato ad energia solare perché utilizzare energia rinnovabile significa abbattere le emissioni di CO2 nell'atmosfera e quindi gli effetti negativi sul clima. Werner & Mertz si è allineata alla richiesta e la sua palazzina direzionale produce energia (eolica, geotermica e fotovoltaica) che utilizza e cede alla città di Mainz mentre lo stabilimento produttivo acquista il 100% di energia rinnovabile fornita da un produttore locale.

La gestione delle acque di scarico

Secondo Cradle to Cradle, ogni produttore ha un'importante responsabilità nella tutela delle acque tanto che, per ottenere la certificazione, è necessario seguire un programma estremamente scrupoloso che prevede misure molto restrittive nel prelievo, nel consumo e nella reimmissione delle acque nell'ecosistema locale dopo l'utilizzo. Werner & Mertz ha investito negli anni notevoli capitali e oggi vanta un sistema di gestione che addirittura prevede la raccolta del residuo secco dopo la produzione per cederlo a un produttore locale di materiale edile.

La gestione degli aspetti sociali

Molte sono le collaborazioni dell'azienda con associazioni attive nella sfera sociale: una tra le più importanti è con Die Tafel, il banco alimentare tedesco che aiuta ogni anno circa un milione e mezzo di persone.



Arix S.p.a. sempre più dinamica: acquisisce la tedesca Coronet e assume una dimensione europea



La Arix SpA continua senza sosta a dare segni di grande dinamismo sul mercato. A giugno la società di Viadana (Mantova), azienda leader nel mercato italiano degli strumenti per le pulizie domestiche e professionali, ha assunto una dimensione europea. Il 1° di quel mese, infatti, si è compiuta a tutti gli effetti l'acquisizione di Coronet Germany GmbH, una storica azienda tedesca (viaggia verso il secolo di vita) attiva nel settore della pulizia domestica.

Una storica realtà tedesca

Fondata nel 1920 a Sprockhovel, nel land Nord Reno-Westfalia, Coronet Germany GmbH è infatti una realtà commerciale tedesca molto nota nel settore degli strumenti per la pulizia della casa, il cui marchio è secondo per fama in Germania e nell'Europa centrale: nel suo core business rientrano strumenti e attrezzi per le pulizie domestiche, scope e spazzole, oltre ad accessori per la cura dei capi d'abbigliamento e a complementi d'arredo per gli ambienti domestici. Non stupisce, dunque, l'interesse di Arix, che opera sul mercato italiano proprio in un segmento analogo. Nel 2005 Coronet GmbH è stata rilevata da Nolle group GmbH & Co. KG., a sua volta acquisito nel 2011 da Nespoli Group, che pertanto ne ha detenuto il controllo fino agli odierni eventi.

Oltre la Germania, verso l'Europa

L'operazione non si ferma però al mercato tedesco: ha previsto anche, nei mesi successivi, la rilevazione delle controllate Coronet Austria GmbH

e Coronet Polska sp. z o.o (entrata in Arix Polska Sp. z o.o, business unit polacca di Arix S.p.A., per incorporazione), e rappresenta un passo strategico decisivo nel processo di internazionalizzazione avviato da Arix nel corso degli ultimi anni. Alla base di questa decisione vi è l'obiettivo di sviluppo e consolidamento di una posizione di rilievo nel mercato continentale partendo proprio dalla Germania, l'economia europea più importante, per poi coprire l'intera Unione Europea: un contesto europeo sempre più unito, espressione di oltre 700 milioni di abitanti, lascia presagi-



re potenzialità di sviluppo ancora inesprese. Coronet Germany GmbH e Coronet Austria GmbH manterranno autonomia operativa e gestionale, con la supervisione e il controllo di Arix S.p.a..

Una scelta coraggiosa e lungimirante

A distanza di quattro anni dall'acquisizione del ramo d'azienda e del marchio Tonkita, quella di oggi rappresenta dunque per Arix S.p.A una coraggiosa e lungimirante scelta imprenditoriale in uno scenario economico globale incerto, con un mercato interno ancora asfittico e circondato da economie dinamiche con alti tassi di crescita. In una parola: Arix, nonostante le innegabili difficoltà congiunturali, guarda al futuro con fiducia sia in Italia, dove sta consolidando le proprie quote di mercato, sia all'estero, dove il processo di espansione è ormai un dato di fatto.

Vocazione internazionale, da sempre nel dna Arix

La forte vocazione industriale e internazionale che da sempre caratterizza la società viadanesa; il patrimonio unico di know-how, tecnologie, competitività ed expertise costruite nel tempo; la razionalizzazione degli assortimenti e le sinergie produttive e commerciali che ne derivano. Sono questi gli asset che potranno concorrere allo sviluppo di un'offerta strategicamente integrata in termini di commodity e utilities, che consenta ad Arix, per mezzo di Coronet, di penetrare, crescere e presidiare da leader nuovi e proficui mercati.

Lavoro pratico e piacevole, non solo in casa

Fin dal lontano 1969 Arix Spa è impegnata per migliorare la qualità della vita di tutti coloro che affrontano le piccole e grandi pulizie domestiche come faticosa e ineluttabile routine e per quanti vivono la cura della casa come una e vera e propria passione. Ma non si parla solo di pulizie domestiche: la qualità delle soluzioni proposte da Arix si è presto fatta apprezzare anche nel settore professionale. Per raggiungere questi obiettivi, Arix propone soluzioni capaci di rendere il lavoro più facile, pratico e, perché no, anche piacevole.

[www.arix.it/it/professional]



Fimap continua a crescere proponendosi con una gamma rinnovata e servizi sempre più vicini al cliente



La gamma di macchine per la pulizia professionale di Fimap si è negli anni evoluta per arrivare a costituire ad oggi un'offerta completa e diversificata. Innovazione, sostenibilità e semplicità sono le caratteristiche che hanno portato alla realizzazione di nuovi modelli ed al rinnovamento di altri già consolidati che compongono l'attuale gamma, strutturata per trattare lo sporco in qualsiasi settore, dalla piccola attività commerciale all'industria. Tale operazione non ha coinvolto solo il comparto delle lavasciuga pavimenti ma si è esteso a tutti i prodotti includendo quindi anche spazzatrici, aspiratori e monospazzole. Obiettivi principali continuano ad essere la volontà di offrire oltre all'efficacia anche tempi di operazione ridotti, bassi costi di gestione, ottimizzazione dei consumi, eliminazione degli sprechi e aumento dell'efficienza lavorativa. Un percorso reso possibile dall'approfondimento e dallo sviluppo di soluzioni progettuali che hanno migliorato an-

cora le prestazioni delle macchine per la pulizia Fimap, che si propone come un partner affidabile, dalle risposte certe e immediate alle richieste dei diversi settori. Non solo. Il singolo settore può presentare esigenze ancora diversificate al suo interno, che Fimap può esaudire con una soluzione completa e strutturata quasi su misura.

Pulito professionale senza limiti

In ambito alberghiero ad esempio si presentano necessità di vario tipo, tra cui la pulizia di superfici dure, più o meno articolate o ostacolate, moquette o tappeti, aree esterne e parcheggi.

La lavasciuga pavimenti Mxr, combina la versatilità di un modello compatto con la comodità di un modello uomo a bordo, con in più le soluzioni più innovative e recenti sviluppate da Fimap per il controllo dei consumi, l'eliminazione degli sprechi e la riduzione del rumore. È ideale per le zone di ingresso e ricevimento, corridoi, atri o sale ristorante. Per la pulizia delle stanze il modello di aspirapolvere FA15+ oltre ad essere stato valutato di classe B per l'efficienza energetica secondo gli standard imposti dalla Commissione Europea in vigore dal 1° Settembre 2014,

è disponibile nella versione dotata di filtri Hepa, che garantiscono una filtrazione della polvere di livello ancora superiore, e la restituzione di aria perfettamente pulita nell'ambiente. Caratteristica che lo rende ideale non solo per il settore alberghiero ma anche per quello sanitario. Inoltre in presenza di pavimenti in moquette, tappeti e tappezzerie come in salottini d'attesa o sale riunioni, il modello FE18 permette di pulire in profondità e rimuovere efficacemente anche macchie localizzate su superfici tessili.

Nel settore alberghiero l'area esterna può includere sia il parcheggio che zone di passaggio e vialetti, dove è possibile a seconda dell'ampiezza dell'area scegliere tra una compatta spazzatrice per operatore a terra come FS50 o la nuova, versatile e compatta FSR, spazzatrice per operatore a bordo, che offre una manovrabilità ideale anche per piccoli spazi e che può essere utilizzata anche all'interno, ad esempio per pulire grandi sale in moquette.

Diverso può essere il caso della grande distribuzione dove le condizioni richiedono ancora differenti prestazioni. Gli spazi sono prevalentemente grandi e, sebbene il tipo di pavimentazione ri-

10
GSA
NOVEMBRE
2014





Lavasciuga pavimenti iMx

sulti più omogeneo, è il tipo di sporco da pulire a cambiare, anche nell'arco della stessa giornata. All'interno di un supermercato è utile scegliere una lavasciuga pavimenti in grado di affrontare sia la pulizia di manutenzione che quella più profonda, ad esempio per pulire lo sporco aderente dovuto al rovesciamento di alimenti e che sappia essere silenziosa, per poterla utilizzare anche durante l'orario di apertura. La lavasciuga pavimenti per operatore a terra iMx è l'ideale. L'attivazione del dispositivo Eco Mode riduce il rumore, permettendone l'utilizzo in qualsiasi momento della giornata, senza disturbare la clientela che piuttosto rimarrà piacevolmente colpita dall'immagine di un luogo curato, dove la pulizia viene affrontata in modo professionale.

Lo stesso dispositivo ottimizza i consumi di acqua, detergente ed energia, per evitare gli sprechi ed aumentare l'autonomia di lavoro. Inoltre, il particolare design garantisce una grande manovrabilità, per muoversi agilmente tra le corsie ed intorno ai banchi di un supermercato. Restando nel settore alimentare e volendo sfruttare le compatte dimensioni di iMx, un altro importante fattore è la struttura del telaio, realizzato in alluminio e trattato per essere anticorrosione, che la rende ideale anche per la pulizia di caseifici o prosciuttifici. Inoltre, per questa tipologia di settore Fimap propone la serie di aspiratori per polvere e liquidi FV 30/60/80 che ha l'eccezionale caratteristica di poter aspirare polvere e liquidi contemporaneamente, senza necessità di cambiare il filtro (WE-TorDRY Technology).

Nel caso di depositi o magazzini la spazzatrice FSR Hybrid offre il vantaggio di poter essere utilizzata sia all'interno che all'esterno con il beneficio di svolgere il lavoro di due macchine con un solo

investimento. L'alimentazione ibrida combina batterie e benzina offrendo un'autonomia di lavoro di 7,5 ore e permettendo di scegliere l'alimentazione a benzina per gli spazi esterni e la silenziosità ed assenza di emissioni del motore elettrico per gli spazi interni.

Per la pulizia di spazi più ampi la gamma include modelli di spazzatrici e lavasciuga pavimenti con

Massimiliano Ruffo,
CEO di Fimap SpA

piste di lavoro più importanti ma altrettanto maneggevoli e, nel caso delle lavasciuga pavimenti sono disponibili anche versioni lavanti-spazzanti, per lavare e raccogliere con un solo passaggio anche piccoli residui solidi.

Il mondo Fimap oltre il prodotto

I settori di applicazione della pulizia professionale sono in continuo aumento, grazie agli investimenti nella realizzazione di modelli sempre più compatti, versatili e semplici che ne permettono l'impiego nelle più diverse tipologie di ambiente. Fimap è in grado di soddisfare le richieste e le necessità di pulizia non solo con il prodotto adeguato, ma con una professionalità che ha portato a potenziare anche tutto ciò che si sviluppa in-

torno al prodotto: progettazione, assistenza pre e post vendita, consulenza in loco, presenza distribuita a livello internazionale, manutenzione e servizi finanziari.

In particolare, Fimap Life è il contenitore di servizi che si occupa di tutto ciò di cui il cliente può avere bisogno dal momento in cui decide di acquistare una macchina per la pulizia professionale. Con questo sistema non dovrà preoccuparsi più di nulla, perché saranno gli esperti Fimap a consigliare: il modello ideale secondo le sue richieste e le caratteristiche dell'ambiente da pulire, il servizio finanziario adeguato, ed il pacchetto di manutenzione che manterrà le prestazioni del modello scelto costanti nel tempo.

Massimiliano Ruffo, CEO dell'azienda, riassume così il mondo di servizi Fimap: *"Negli ultimi anni abbiamo investito per offrire ai nostri clienti molto più del prodotto, intervenendo su tutti i fronti. Abbiamo migliorato le prestazioni, l'efficienza e la sostenibilità ottenendo certificazioni riconosciute a livello internazionale. Abbiamo sviluppato potenti software per aiutare*

11
GSA
NOVEMBRE
2014

FIMAP LIFE

il tuo miglior investimento nel pulito

www.fimap.com

anche chi non conosce il mondo della pulizia professionale ad avvicinarsi e capire come i nostri prodotti possono rendere il loro lavoro più facile. Controlliamo con regolarità la qualità del servizio della nostra rete di Officine Certificate che fornisce assistenza ai nostri clienti in tutto il mondo. I nostri esperti sono formati direttamente da noi per offrire ovunque la stessa competenza, professionalità e tempestività. E grazie a tutti questi servizi siamo arrivati ad elaborare anche il sistema Fimap Life, che li raccoglie in un'unica soluzione con cui il cliente può affidarsi completamente a noi e senza doversi più preoccupare di nulla, avrà il pulito che cerca senza pensieri".

[www.fimap.com]

Deo Due: "il profumatore bifase più venduto nel 2014"

DEO DUE il profumatore bifase di ChimiClean, è un prodotto innovativo sviluppato con una procedura d'avanguardia che grazie alla doppia fase garantisce un effetto gradevole e persistente nell'ambiente. La sua caratteristica principale è un doppio strato formato da una fase superiore profumante e da una fase inferiore fissativa e neutralizzante che, in combinazione, garantiscono una lunga persistenza nell'ambiente. "Da un'indagine di mercato - fanno sapere da ChimiClean - è emerso che DEO DUE è stato il Profumatore Bifase più venduto nel 2014". Un riconoscimento, quest'ultimo, non inaspettato e sicuramente meritato.

Perché tanto successo?

L'ascesa del DEO DUE nel vasto ed impervio settore della detergenza professionale è stato definito da molteplici fattori, tutti di notevole importanza.

L'esclusiva combinazione: la sua innovativa formula bifase, frutto di un'accurata selezione di ottime ed eccellenti materie prime, garantisce una performance di gran lunga superiore a molti profumatori presenti sul mercato.

L'originalità delle tecniche di produzione: i metodi ed i segreti della profumeria alcolica sono stati applicati al ramo dei profumatori per ambiente dando vita a fragranze uniche ed irresistibili nate dall'estro e dalla creatività di uno stimato e affermato profumiere, quale è Giuseppe Arnone.

La preziosità e raffinatezza degli oli essen-

ziali: l'attento e scrupoloso lavoro di ricerca da parte del team di laboratorio conduce ad una paziente ed impeccabile selezione di essenze pregiate e sofisticate.

L'efficacia: a differenza dei comuni deodoranti che tendono a coprire e confondersi con gli odori già presenti in un ambiente, DEO DUE, con la sua fase neutralizzante, prima elimina totalmente i cattivi odori e poi introduce la profumazione evitando spiacevoli combinazioni.

La persistenza: l'introduzione in formula di un eccellente fissativo assicura, con un solo spruzzo, una persistenza della profumazione in un ambiente per ben tre giorni.

Il rispetto per l'ambiente: come tutti i prodotti ChimiClean anche DEO DUE è stato formulato con materie prime e tecniche di produzione a basso impatto ambientale. Non vi è presenza di sostanze nocive e di "Volatile Organic Compounds" (V.O.C.).

L'attenzione al cliente: la missione di ChimiClean è sempre stata quella di creare prodotti in grado di soddisfare richieste ed aspettative degli operatori del settore. DEO DUE nasce, si sviluppa e si evolve, infatti, grazie al continuo confronto con i clienti che, in questo clima di dialogo, esprimono le proprie esigenze portando alla realizzazione di un profumatore di eccellente qualità, di facile utilizzo, che riduce i consumi, che occupa poco spazio e che rispetta l'ambiente.

La vasta gamma di fragranze: proprio dal dialogo e dal confronto con gli utilizzatori finali, ChimiClean è riuscita a sviluppare 8 profumazioni che soddisfano le diverse esigenze dei clienti ed in grado di adattarsi alle molteplici tipologie di ambiente: hotel, strutture ricettive, centri benessere, centri sportivi, scuole, uffici, comunità, case di riposo, cliniche, ospedali, abitazioni, autoveicoli, ecc..



La partnership con rivenditori e distributori professionali selezionati: ponendo sempre in primo piano l'attenzione al cliente, si è creata una rete di distribuzione che non solo assicura la reperibilità del prodotto in tutta la nazione ed oltre, ma garantisce, soprattutto, servizi ed assistenza di altissima professionalità.

Il marketing intelligente: la divisione Comunicazione e Marketing, avvalendosi dei più moderni mezzi di divulgazione, informa utilizzatori e distributori sulle novità ed innovazioni della Linea DEO DUE così come per qualsiasi altro prodotto ChimiClean. Ogni azione pubblicitaria è incisiva, chiara, esplicativa e di facile comprensione. Una comunicazione efficace e vincente.

La linea Deo Due

DEO DUE è attualmente disponibile in 8 gradevoli ed interessanti profumazioni: l'intenso e sensuale Fior di Loto, la romantica Lavanda, la mediterranea fiori di Agrumi, la fresca e vivace Herbal, la rilassante ed esotica fragranza Aloe, l'esuberante Arancia Rossa, il frizzante Pino Nero e la golosa Mela Selvatica.

Per il 2015...

Il nuovo anno porterà tantissime novità in casa DEO DUE. Non possiamo svelarvele tutta ma una piccola anticipazione possiamo concederla.

Da una combinazione di finissimi e pregiatissimi oli essenziali verrà sviluppata la nuova LINEA LUXURY con 4 esclusive e raffinate fragranze.

www.chimiclean.it



Ica System per le imprese: “fino alla manodopera arriviamo noi”

Fine anno, tempo di bilanci. Che in Ica System sono positivi, nonostante la crisi che si sta protrahendo oltre i tempi previsti, mettendo in difficoltà non poche fette del mercato. Ma non è di questo, oggi, che vogliamo parlare. “Oggi voglio lanciare un messaggio alle imprese”, annuncia **Enrico Barbi**, “che rappresentano, insieme al mondo horeca, una delle due nostre principali divisioni”.

Ica System affianca le imprese

Già, le imprese. Tra le caratteristiche più apprezzate dell'azienda veneta, leader nella distribuzione di macchine, prodotti e attrezzature per la pulizia professionale, c'è quella di saper affiancare passo dopo passo le imprese clienti, togliendo loro ogni preoccupazione pratica, logistica e organizzativa: “Con noi le imprese devono preoccuparsi soltanto di fare un buon lavoro. Al resto pensiamo noi”.

“E' bello raccogliere quanto si è seminato”

Non è un caso che Ica, in questi ultimi tempi, abbia accresciuto il proprio fatturato nei settori in cui nel passato ha molto seminato, come quello dei trasporti. “Seguiamo con attenzione tutti i settori che ci interessano, e siamo molto soddisfatti dell'attività dei nostri collaboratori, ad esempio il nostro ufficio gare, che seleziona i prodotti migliori, più sostenibili e performanti, per partecipare alle gare Mepa. Come abbiamo già ripetuto spesso, continuiamo ad essere molto attenti alle ultime novità in termini di prodotti. Efficacia e sostenibilità sono le parole d'ordine: e ormai non si parla solo di Ecolabel, ma anche di CAM, Criteri ambientali minimi per gli appalti pubblici, rientranti nella più ampia politica europea del Green Public Procurement, acquisti verdi della pubblica amministrazione. Stiamo anche valutando l'opportunità di inaugurare una linea di prodotti conformi ai CAM a nostro marchio, pensati proprio per le imprese che partecipano a gare con la pubblica amministrazione. Ma ne parleremo in futuro...”.

L'organizzazione è fondamentale

Intanto parliamo di quello che è già una splendida realtà per Ica. Oltre alle gare “sotto-soglia” del mercato elettronico, l'azienda è presente anche nei grandi appalti di dimensioni sovrapregionali. Ed è qui che viene fuori la forza dell'organizzazione: “Quando si hanno 700 o 800 cantieri che partono in contemporanea su tre regioni, o sei strutturato o non vai da nessuna parte”, ricorda Barbi. Senza dimenticare, naturalmente, le piccole imprese, che dal punto di vista numerico sono molte di più e presenti capillarmente in ogni cittadina, paese, quartiere. “Quelle le seguiamo a livello locale, anche perché di grandi appalti ce ne sono pochi e anche le imprese più piccole hanno

tiere e fanno tutto quello che serve all'impresa per partire. Con un supporto non solo logistico, che comprende: pre-apertura, analisi del fabbisogno, preparazione dell'ordine, consegna, predisposizione del cantiere, organizzazione dell'appalto, formazione del personale, inizializzazione con approntamento di attrezzature, materiali e prodotti. All'impresa, dicevamo, non resta che preoccuparsi della gestione della manodopera e dell'esecuzione materiale del servizio.

“Quasi consulenti commerciali”

Ma c'è ancora di più: grazie alla sua esperienza, Ica System riesce in molti casi a trasmettere all'impresa migliorie che producono reddito. In sostan-



esigenze di affiancamento, formazione, specializzazione”. Il segreto, insomma, è saper mantenere la propria clientela sapendo anche far partire, quando ce n'è l'occasione, appalti più grossi.

Specialisti nell'impossibile

Quanto a quest'ultima cosa, Ica System è diventata specialista nelle missioni ad alta difficoltà: “Trasformiamo l'impossibile in... possibile” dice Barbi, scherzando ma non troppo. “Recentemente ci è partito un grande cantiere, e in pochissimi giorni abbiamo fatto la start-up, una cosa che a pensarci qualche anno fa...”. Merito dell'organizzazione e della nuova squadra “start-up”: uno staff di tecnici addestrati ad hoc che arrivano sul can-

za, Ica spesso arriva a proporre all'impresa una riorganizzazione o implementazione del servizio in grado di assicurare profitto da attività straordinarie, soddisfacendo al contempo le esigenze del cliente finale. “Di recente abbiamo suggerito ad un nostro cliente il modo per ripristinare delle superfici a un costo estremamente più basso di ciò che sarebbe servito per sostituirle. Abbiamo fornito il materiale e la attrezzature per svolgere il servizio ed abbiamo assicurato all'impresa un guadagno interessante fuori capitolato”.

Questo significa che il prezzo è composto anche da molta professionalità.

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

Sistema diluizione concentrati Hoover Professional: la rivoluzione della semplicità



Le vere rivoluzioni partono spesso da idee semplici: è il caso del nuovo sistema di diluizione per prodotti concentrati sviluppato da Hoover Professional, basato su pochi elementi combinati insieme in modo a dir poco geniale.

Un'idea semplice e geniale

“L'idea –spiega **Luca Giraldo-** ci è venuta studiando i sistemi di diluizione dei detergenti ultraconcentrati attualmente presenti sul mercato, e cercando di formulare una nostra proposta che fosse al contempo semplice, pratica ed economica in un settore in cui il panorama dei superconcentrati è dominato da tre tipologie (bottiglia auto-dosante, pompe a muro, monodose)”. Una specie di “quarta via” per l'ultraconcentrato, insomma, che parte dal concetto di bottiglia auto-dosante e lo sviluppa in modo originale.

Una soluzione guardata con favore da rivenditori e imprese

Ne è nato un sistema innovativo, e la prima cosa interessante è che è stato sviluppato interamente

da Hoover: dallo studio del supporto agli stampi delle bottiglie. Più facile vederlo che descriverlo: il sistema, infatti, è basato su un supporto in acciaio di colore rosso, installabile a parete o direttamente sul carrello (è compatibile con tutti i carrelli più usati), che contiene flaconi di detergenti Hoover da mezzo litro appositamente pensati per esservi fissati. Sopra il flacone, un'apposita pompetta dosatrice (che sarà fissata con collare non modificabile e non estraibile) garantisce le dosi giuste di detergente. Una soluzione già accolta con molto favore dai rivenditori, che ne apprezzano la semplicità e ne intuono le potenzialità sul mercato. E anche dalle imprese, che si trovano a ridurre i tempi, i costi e la fatica.



Il sistema

Vediamo perché: cuore del sistema è un supporto a forma di scaffale forato, di un bel colore “rosso Hoover”. Pratico e maneggevole, può essere fissato, come dicevamo, a ogni tipo di carrello, oppure può essere installato a muro. “Pensiamo ad esempio a un hotel, o a degli uffici: il personale ai piani può portarsi dietro direttamente supporto e flaconi, oppure può tranquillamente installarlo nel ripostiglio, con estrema comodità. Sul supporto, che è provvisto nella parte posteriore di due alette di lunghezza modulabile per il fissaggio, vi sono tre vani in cui alloggiavano tre bottiglie di detergente”.

Tre tipologie di detergenti

I detergenti, contrassegnati dalla sigla DM, sono per ora di tre tipologie: c'è DM 10, un anticalcare quotidiano pensato per la pulizia dei bagni; c'è DM 11, multiuso per la pulizia dei vetri, e c'è DM 12, igienizzante per pavimenti. Ma nulla vieta, anche in un prossimo futuro, di pensare anche ad altri contesti applicativi. Le bottiglie sono state modificate in fase di stampaggio in modo tale da creare, nella parte inferiore, una base “a incastro” che si inserisce perfettamente nel vano presente sul supporto. Ciò affinché non vi possano entrare altri prodotti. D'accordo, ma come preparare il pronto all'uso? Niente di più semplice: per i prodotti DM 10 e DM 11, accanto alla bottiglia con i detergenti, vengono forniti flaconi da mezzo litro. Una dose di ultraconcentrato, corrispondente a 10 ml, è in grado di assicurare 500 ml di prodotto pronto all'uso. “Il che significa –precisa Giraldo- che con una bottiglia riesco a farne 50 di pronto all'uso, con un sistema molto semplice ed efficace”. Il DM 12, per pavimenti, si prepara in un semplice secchio.

Una grande opportunità, semplice ed economica

Per i rivenditori è una grande opportunità, anche perché si tolgono l'onere dell'installazione di sistemi più dispendiosi e complessi. Inoltre le bottiglie sono state studiate appositamente per entrare nel supporto e non essere sostituite da altre. Sempre a questo proposito, è in fase di studio un sistema di protezione dei flaconi da applicare nel punto di avvitamento tra dosatore e corpo flacone in modo tale che non si possa svitare il dosatore senza romperlo. Questo per evitare che all'interno del flacone vengano messi altri detergenti. E per proteggere tutta la qualità garantita da Hoover.

www.hooverprofessional.com



Geias, soluzioni gestionali per imprese e committenze



Come pianificare e consuntivare le prestazioni di pulizia mettendo in primo piano la qualità del servizio (e non solo)

Committente e appaltatore uniti nella sfida alla qualità totale del servizio, condividendo in *real time* la pianificazione e la consuntivazione delle prestazioni con puntuale rilevazione anche delle attività non pianificabili, quindi straordinarie, non è più un importante obiettivo ma è realtà. Ne consegue, così operando, il puntuale monitoraggio dell'esecuzione dell'appalto, aprendo strade importanti a migliorie organizzative, tecnologiche e di processo.

GeIAS IV Livello, la soluzione gestionale

Un'utopia? Sbagliato! Tutto ciò è realizzabile con GeIAS IV Livello, la soluzione gestionale concepita e sviluppata da oltre cinque anni per realizzare lo scambio dati tra committente e appaltatore nel pieno rispetto del Capitolato Tecnico e delle aspettative dei destinatari delle informazioni in base alle loro esigenze. Non solo, GeIAS IV Livello, ponendo l'informazione a portata di mano nel senso letterale del termine (su tablet, smartphone, ecc...), consente al sistema degli appalti di servizi di concentrare la spesa sui costi diretti di cantiere a totale vantaggio del risul-

tato finale, eliminando costi ridondanti in quanto tipici di organizzazioni arcaiche nella gestione delle informazioni. GeIAS IV Livello inoltre consente la razionalizzazione delle risorse materiali e umane impegnate nei processi lavorativi, fornendo supporto alle imprese di servizi su tutte le fasi organizzative dell'attività con particolare attenzione alla formazione, considerando sempre il *cantiere di lavoro* come il centro massimo di attenzione a cui inviare e da cui ricevere tutte le informazioni attinenti l'attività oggetto dell'appalto. In questo modo vengono soddisfatte agevolmente le esigenze di interscambio dati sia tra aree aziendali sia con il committente.

Ecco alcuni esempi, dall'ospedale all'alberghiero

Alcuni esempi di operatività volta alla qualità: nel settore ospedaliero, è possibile rilevare la qualità delle prestazioni e metterle in relazione puntuale con i tassi di infezione rilevati; nel settore alberghiero, attraverso il dialogo informatico con le imprese di lavano, vengono gestite in *real time* le quantità e le conformità dei materiali; nel settore del trasporto pubblico, sono gestiti i livelli di qualità mancante ed i relativi particolari rilevati non soddisfacenti, potendo quindi intervenire con rapidità ed efficacia.

In sintesi: la missione di GeIAS

La missione di GeIAS è di accompagnare il cliente lungo un percorso che conduce alla soluzione dei problemi insiti nella gestione d'impresa, con particolare riferimento al settore dei servizi. Geias, dunque, propone soluzioni gestionali -Business Software Solutions- fondate sulla messa a punto di applicazioni di ICT evolute, affiancate da criteri gestionali strutturati, con particolare riferimento alle aziende di servizi. Le caratteristiche principali si sostanziano nell'uso di apparati tecnologicamente avanzati ed interagenti tra loro, in grado di velocizzare i tempi di trasmissione dati e di eliminare disservizi conseguenti all'im-

piego di metodologie di lavoro vetuste ed antieconomiche, tutto a vantaggio dei processi industriali rendendoli più efficaci e flessibili. Tutto ciò permette un salto organizzativo ed industriale: la condivisione di informativa tra committente ed appaltatore, consente scelte organizzative e programmatiche con la connessa razionalizzazione, da entrambe le parti, dei fattori produttivi impegnati direttamente o indirettamente nel processo produttivo, con l'obiettivo di migliorare costantemente la pianificazione delle attività produttive. Si tratta di un importante propulsore per la crescita del servizio: la condivisione di informativa tra committente ed appaltatore consente di avere una piena trasparenza sui costi dei fattori produttivi impegnati nell'esecuzione del contrat-



to, quindi una piena visibilità sui valori economici e finanziari del business, per impostare piani di lavoro condivisi e condivisibili, equilibrati industrialmente ed economicamente. Questo per operare in un clima di reciproca soddisfazione, quale miglior equilibrio per la crescita qualitativa del servizio. Insomma, un salto tecnologico e culturale, attraverso l'utilizzo di moderne soluzioni telematiche nel processo produttivo.

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

VerticalJob®: OSD vola sempre più in alto!

Tutti conosciamo OSD Gruppo Ecotech per le linee di produzione Ecobirds®, i sistemi di dissuasione incruenti ed efficaci per allontanare i volatili, un marchio che conta un circuito applicatori di oltre una settantina di aziende e presente in oltre 40 nazioni. La novità del gruppo, che risale a pochissimi giorni fa, ha sempre a che fare con le altezze, ma questa volta è mirata alle operazioni di pulizia e manutenzione dei grandi immobili. Parliamo di una nicchia, di quelle che fanno rizzare le antenne: le manutenzioni in quota a mezzo di corda o fune, un sistema sempre più diffuso anche in Italia laddove non sia tecnicamente possibile, o risulti economicamente poco conveniente, operare con piattaforme aeree, ponteggi, impalcature.

Un'acquisizione strategica

Tutto nasce dall'acquisizione, da parte di OSD, di VerticalJob, un'azienda specializzata appunto negli interventi in quota su fune, alpinismo edile, installazione di linee vita e sistemi anticaduta, pulizia vetri, manutenzione e pulizia facciate in continuo, potature, ecc. "La nostra idea -spiega **Paolo Gaibotti**, general manager di OSD- era quella di sviluppare un sistema di pulizia basato su tecniche innovative e finalizzate all'uso della nanotecnolo-

gia e che fosse alternativo ai tradizionali interventi con piattaforme e trabattelli, non sempre applicabili o convenienti. Pensiamo a immobili pubblici e privati, dagli ospedali ai grattacieli direzionali con facciate in vetro, dagli alberghi ai palazzi storici e monumentali. Pensiamo ora a quanti lavori in quota necessitano, il gioco è fatto".

Qualità nanotecnologica

Parliamo ora di nanotecnologie. "Sì, è questo il vero cuore del progetto. Diciamo che abbiamo deciso di acquisire VerticalJob proprio partendo dalla volontà di portare in quota le nano-scienze



applicate al settore manutenzione tramite il trattamento nano-tecnologico. E' la nostra sfida per il futuro. Il trattamento nanostrutturato, per vetri statici, è in grado di garantire la massima stabilità delle caratteristiche del silicio delle vetrate. La tecnologia nanotech consente inoltre di ottimizzare il numero di passaggi di pulizia futuri sino a 4 anni, resiste all'esposizione degli agenti atmosferici, alle abrasioni del vento e alle successive pulizie del vetro. Forma uno strato impermeabile, sottile ed invisibile sulle superfici riducendo le microporosità del vetro ed evitando l'adesione di sporco (smog, polveri, guano, calcare...) migliorando la repellenza all'acqua e rendendo la superficie più liscia e facile da ripulire, in quanto lo sporco non aderisce per 12 mesi. Fantastico no?".

Il servizio VerticalJob

Dunque il marchio VerticalJob® designa la nuova linea di interventi proposta da OSD per le im-



prese, a partire dalle aziende già affiliate al circuito nazionale applicatori Ecobirds®. "Sì, gli operatori VerticalJob eseguono installazioni di linee vita anticaduta, pulizie e lavaggio di vetrate e facciate in continuo, pannelli fotovoltaici e superfici a specchio. La tecnica utilizzata consente di operare su fune, in totale sicurezza, senza piattaforme aeree e offre interventi di manutenzione su tutti i fabbricati. L'intervento nanotech quindi rende i vetri inattaccabili da polvere, smog, calcare, aloni e macchie, formando una barriera protettiva. La superficie risulterà inattaccabile da qualsiasi contaminazione esterna inclusi i graffiti che potranno essere rimossi con estrema facilità. Un grande risparmio sia sui tempi di esecuzione, frequenza degli interventi e costo dei servizi di pulizia rispetto alle facciate non trattate. I tecnici VerticalJob inoltre sono formati tramite corsi riconosciuti a livello internazionale".

I vantaggi

I lavori su fune permettono il facile raggiungimento del luogo di lavoro, anche se situato a molti metri di altezza, risolvendo qualsiasi problema che un edificio può presentare, in maniera veloce, efficace, in assoluta sicurezza e nel pieno rispetto delle normative nazionali e comunitarie. Le attività così svolte, siano esse di recupero edilizio o pulizia consentono un'ottimizzazione dei costi molto evidente per il committente.

Le applicazioni in nano-tecnologia inoltre dimezzano i costi di manutenzione delle vetrate verticali, riducendo il numero dei passaggi di pulizia programmati e facilitandone l'esecuzione.

www.verticaljob.it



Project mette in campo la "app" che cambia la vita alle imprese



Niente da dire: la Project è sempre un vulcano di idee, progetti, soluzioni informatiche al servizio della qualità del lavoro delle imprese, e dei professionisti del pulito. L'ultima nata in casa Project Informatica si chiama NFC Time Control ed è una bellissima "app" per cellulare e smartphone che permette alle imprese di verificare in tempo reale i lavori nei diversi cantieri e di dialogare in modo facile con i vari capicantiere e responsabili dei lavori.

Cosa avveniva prima?

La questione è molto semplice. Seguiamo le parole di **Daniilo Bartoli**, patron di Project, uno che di informatica applicata al mondo delle imprese di pulizie e servizi se ne intende, tanto da essere stato un vero pioniere in questo mondo: "Molti nostri clienti, che ci conoscono già da tempo per Serdata, ci hanno chiesto una soluzione per un problema di comunicazione che puntualmente si verifica nel lavoro di tutti i giorni. Mettiamo, ad esempio, che nel cantiere "x" ci sia bisogno di tre litri di prodotto, o di una certa macchina o attrezzatura. Ovviamente la cosa più immediata è comunicare via telefono, ma così facendo si perde tempo e si rischia di fare confusione, oltretutto non resta niente di scritto e di testimoniato. Grazie alla nostra app tutto questo appartiene al passato".

E cosa succede adesso, grazie alla "app" Project

Ormai tutto viaggia a colpi di touch screen, e anche le imprese devono trarre giovamento nel loro lavoro quotidiano da queste nuove possibilità tecnologiche. La nostra applicazione si rivolge soprattutto ai capicantiere, e in generale a tutte quelle figure che, in seno all'impresa, hanno

una certa responsabilità, come il controllo qualità. Ci rivolgiamo a realtà di tutte le dimensioni, che abbiano un certo numero di cantieri da monitorare, e ci siamo concentrati, come dicevo, proprio sull'aspetto della comunicazione. E non si tratta solo di richieste di prodotto, ma anche di informazioni sul cantiere. Pensi ad esempio agli interventi straordinari, come una pulizia vetri o quant'altro. O anche agli imprevisti e alle

comunque, rispetto ai miglioramenti organizzativi e gestionali che la app permette. "Abbiamo pensato a un canone e non a un prezzo fisso iniziale perché, come lei sa, siamo sempre alle prese con idee nuove, miglioramenti, ampliamenti dei servizi. Adesso ad esempio abbiamo già studiato una versione 2.0 che sia in grado di gestire le foto dell'intervento". Oltretutto la app, che è perfettamente integrata nel mondo Serdata, si interfaccia anche con qualsiasi altro software gestionale eventualmente già in uso all'impresa, che quindi non è costretta a cambiare sistema. "La app infatti è in grado di funzionare con tutti i gestionali già in uso".

Anche offline!

Altra cosa straordinaria, la nuova applicazione Project funziona anche se il telefonino non ha la sim card. Una rarità, per questo genere di applicazione. "L'abbiamo pensato per evitare alle imprese la spesa delle Sim. In questo modo l'impresa può dare ai capicantiere il solo telefonino. L'applicazione, si dice tecnicamente, funziona anche off-line: naturalmente in questo caso i dati vengono immagazzinati nel telefono, scaricati e inviati una volta che sia disponibile una connessione, ad esempio wifi. Il lato negativo è che, naturalmente, non si può comunicare in tempo reale, ma non appena individua una connessione, la app scarica e trasmette tutti i dati". Una soluzione completa, quindi. Pratica, perché può essere tranquillamente impiegata anche da personale con scarsa dimestichezza informatica, e intelligente, perché con una semplice applicazione risolve diversi grandi problemi alle imprese. In Project, però, non si dorme sugli allori, e già si pensa a una serie di novità per i primi mesi del prossimo anno.

[www.presenzedelpersonale.it]



"grane" che inevitabilmente accadono in questo lavoro. Grazie alla app il capocantiere può marcare gli interventi e registrare immediatamente tutto quanto, facilitando moltissimo la gestione del lavoro e degli aspetti amministrativi come i pagamenti e così via.

Continui aggiornamenti per una app sempre più raffinata

Ma siccome prima di presentare un prodotto dobbiamo essere certi del suo funzionamento perfetto, abbiamo aspettato che sette o otto nostri clienti lo utilizzassero e ora possiamo dire che il suo funzionamento è testato. Quanto al costo, anche se Bartoli non vuole sbilanciarsi, riusciamo a carpirgli che si tratta di pochi euro al mese. Niente,

Linea Green'r di Christeyns Professional Hygiene: una garanzia di qualità e responsabilità

Il Punto di riferimento dell'igiene Ecolabel

Ormai quella del green è una realtà che sta coinvolgendo l'intera filiera della pulizia, domestica come professionale. Una chiamata alla responsabilità a cui Christeyns non si sottrae. Anzi, come sempre, si mostra in prima linea in questa sfida, e presenta la nuova gamma Ecolabel Green'r, che oltre all'ormai notissima etichetta ecologica europea Ecolabel ne ha anche altre: il marchio Nordic Swan, con criteri ancora più rigorosi e restrittivi, e l'Ecocert, che si concentra sulle materie prime di cui il prodotto è composto. Una sicurezza anche per le imprese, che in questo modo si trovano ad operare responsabilmente, e perfettamente in linea con le nuove direttive europee sul Green Public Procurement (acquisti verdi della Pubblica Amministrazione) e con i Cam, Criteri Ambientali minimi per gli appalti di pulizia. Ma cerchiamo di vederli più chiaro.

Per l'impresa, una scelta responsabile e strategica

Per l'impresa, scegliere i prodotti per l'igiene della gamma Ecolabel Green'r significa innanzitutto proporre la qualità, la sicurezza, l'efficacia ed il servizio costantemente adeguati alla domanda della clientela e impegnarsi per proteggere l'am-



Il punto di riferimento dell'igiene ECOLABEL

biente. A performance d'utilizzo uguali o superiori ai riferimenti di mercato, l'etichetta ecologica europea (Ecolabel) e quella Nordic Swan distinguono i prodotti il cui impatto sull'ambiente



è ridotto lungo l'intero ciclo di vita del prodotto. Ciò, naturalmente, mantenendo inalterate, o addirittura migliorando le performance d'utilizzo rispetto ai riferimenti di mercato.

I marchi

Il marchio Ecocert garantisce che le materie prime impiegate nella formulazione del prodotto provengano da fonti rinnovabili. Così l'utilizzo di un prodotto della gamma Green'r, dotato di queste certificazioni, e l'osservanza delle istruzioni di utilizzo contribuiscono alla riduzione dell'inquinamento dell'acqua, dei rifiuti e del consumo di energia. L'ottenimento di questa certificazione europea richiede di soddisfare le seguenti specifiche: innanzitutto rispondere a prerogative molto rigide, con criteri di performance molto rigorosi in termini di qualità e resa; quindi occorre ottimizzare le dosi di utilizzo; non ultima c'è la biodegradabilità in ambiente aerobico o anaerobico; l'ecotossicità controllata; gli imballaggi ridotti ri-

spondenti alle necessità di riciclaggio, perché bisogna pensare anche al "dopo".

Insomma, una garanzia

Un'etichetta che riporti il "fiore Ecolabel" o il marchio "Nordic Swan" è garanzia di: avere istruzioni per un utilizzo del prodotto rispettoso per l'ambiente; garantire l'efficacia di lavaggio; permettere la riduzione della quantità di prodotti chimici utilizzati; limitare l'utilizzo di sostanze tossiche o pericolose per le acque; garantire la pre-

venzione di rischi della salute personale dovuta all'utilizzo di sostanze pericolose; ridurre gli imballaggi utilizzati. L'ottica è quella "cradle to cradle", ossia dalla culla alla tomba, o, se preferiamo, long-life-cycle: insomma, viene preso in considerazione l'intero arco della vita del prodotto, e non solo il periodo di utilizzo.

La soluzione completa

La linea Green'r comprende una gamma di prodotti completa atta a soddisfare tutte le esigenze del cliente. Più nello specifico, i prodotti della gamma si suddividono in sottolinee tutte di alta qualità: Igiene della biancheria; Igiene generale; Igiene della cucina; Igiene dei pavimenti e superfici. E l'economicità è assicurata, grazie proprio all'ottimizzazione delle dosi. In poche parole: Green'r, per le imprese di pulizia e servizi, rappresenta la soluzione completa per una igiene ecologica ed un risultato impeccabile.

www.christeyns.com



www.soligena.it

soligena **SOLIGENA**

ricerca e sviluppo di soluzioni innovative nel cleaning.



trasporti

- aerei
- treni
- pullman
- mezzi pubblici



imprese di pulizia



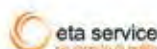
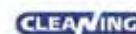
Industria

- farmaceutica
- alimentare
- meccanica



sanita

- rsa e case di riposo
- cliniche
- ospedali



MD MONODOSE

IL GIUSTO IN UN GESTO



con solo 40 ml
di concentrato



Vincitore premio



per la
sostenibilità degli
imballaggi



avrà
750 ml
di pronto
all'uso

meno **95%**
di peso e volume
=
minori costi
di **TRASPORTO**
e di
STOCCAGGIO

meno **85%**
di plastica
=
meno
RIFIUTI
da smaltire

**MD
MONODOSE**
facile preciso
e
senza sprechi

CONCENTRATO DI INNOVAZIONE



NOVEMBRE
2014

INSERTO

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

TERZA PAGINA

INDAGINE MULTISERVIZI
MERCATO **23**
CCNL ARTIGIANI

GESTIONE

LOTTA ABUSIVISMO
DECRETO RAAE **32**
WEB E PULIZIE
ASSEMBLEA LEGACOOPTSERVIZI

SCENARI

CONVEGNO SERVIZI INTEGRATI
PREMIO LAUREA **44**
PULIZIE IN SANITÀ
DISINFESTANDO 2015

TECNOLOGIE

GOOGLE GLASS **52**
SPAZZATRICI STRADALI

SISTEMI PER LA PULIZIA

P



Pulingross da oltre 25 anni fornisce sistemi integrati per la pulizia professionale: macchine, attrezzature, prodotti e procedure per la sanificazione di qualsiasi ambiente.

Pordenone - Via Roveredo I/A - 0434 365710 - www.pulingross.it

PULINGROSS

f YouTube in

www.gruppopingross.it

GSA
IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI



RENDI LA TUA IMPRESA PIÙ COMPETITIVA

Con le tecnologie certificate **Orbio Split Stream®** ed **ec-H2O™**, puoi **ridurre l'impatto ambientale**, **i costi di gestione del servizio** grazie all'eliminazione dei prodotti chimici e alla riduzione del consumo di acqua e ottenere un **significativo risparmio di tempo**.



www.iscsrl.com



settore multiservizi, quante opportunità!

di Simone Finotti

Un'articolata indagine dell'Unione Industriale di Torino ha fotografato il settore "multiservizi", con tante conferme e non poche sorprese. Ne emerge un comparto che vuole crescere e che ha ancora molta fiducia in se stesso.

Una forchetta che si allarga sempre più: con questa immagine si può rappresentare il trend del settore "multiservizi" negli ultimi anni. Un comparto in cui i più grandi, almeno per la maggioranza, continuano a crescere, mentre i più piccoli continuano a faticare. E' quanto emerge dall'indagine sul settore Multiservizi presentata dall'Ufficio Studi Economici dell'Unione Industriale di Torino lo scorso 28 ottobre, nell'ambito di una giornata dedicata alle nuove opportunità per le imprese multiservizi. Un settore che, come è stato ribadito, ha conosciuto nell'ultimo quindicennio un notevole ampliamento dell'offerta merceologica: non più la sola pulizia e manutenzione, dunque, ma una pluralità di servizi ricompresa e prevista dal CCNL di categoria, che dal 2001 ha assunto per questo il nome di "Multiservizi". Questo è storia nota. Ma come sta andando adesso?

Un settore con molte prospettive

Iniziamo col dire che si tratta di un settore dall'enorme potenziale: "Ad oggi - ha ricordato il presidente del Gruppo SAI Servizi Ambientali Integrati dell'Unione Industriali di Torino, **Umberto Diamante** - circa il 50-60% del mercato è già gestito da operatori in outsourcing. E se tutti externalizzassero, si potrebbe raggiungere un fatturato potenziale di 135 miliardi di euro". Si tratta, è chiaro, di uno scenario

idilliaco, ma vale a dare la dimensione del mercato. Le imprese coinvolte sono circa 23mila, per un totale di circa 500mila addetti nel solo settore dei servizi generali. Fra le imprese, se ne contano circa 3mila più strutturate, tra società cooperative e società di capitale, che gestiscono l'80% del mercato. Il restante 20% della torta se lo spartiscono circa 20mila società di dimensioni più piccole e meno strutturate.

L'indagine

Questi i numeri complessivi: l'Ufficio Studi dell'Unione Industriale Torino, su queste basi, ha svolto un'indagine a campione rappresentativa delle realtà più significative del comparto non solo a livello regionale, ma con una valenza nazionale. Le imprese prese in esame occupano complessivamente 28.700 dipendenti a tempo indeterminato, a cui vanno aggiunti 1.400 inquadri in altre forme contrattuali. Si parla dunque di oltre 30mila dipendenti, senza dubbio un numero significativo.

Prevalgono le Srl

Partiamo dalla forma giuridica: prevale nettamente la Società a Responsabilità Limitata, con il 50% delle registrazioni presso la Camera di Commercio. A seguire, entrambe con il 22,7%, Spa e Cooperative, quindi staccatissime Sas e Snc (2,3%). Per ciò che concerne il fatturato 2013, oltre due terzi delle aziende si concentrano nella fascia più piccola (meno di un milione) e nella più grande (oltre 10 milioni): per entrambe le categorie si sfiora il 35% (34,9). Due sono le imprese che superano i 100 milioni di fatturato. Il restante terzo delle aziende del settore fattura tra il milione e i 10 milioni, con netta prevalenza delle medio-piccole (il 18,6% da 1 a 3 milioni).

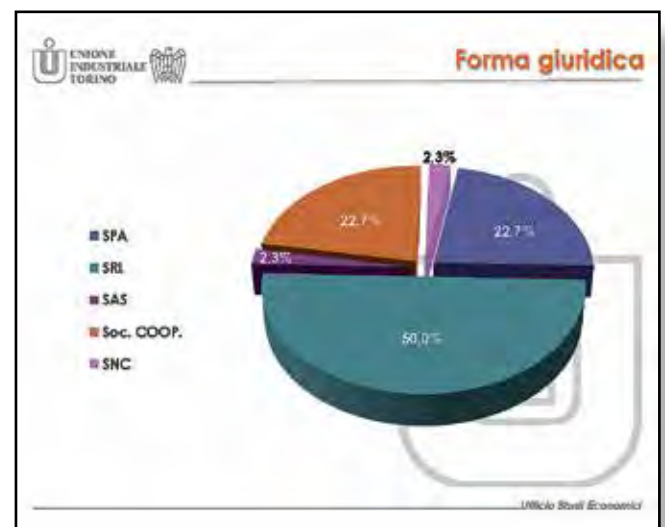
Le stime

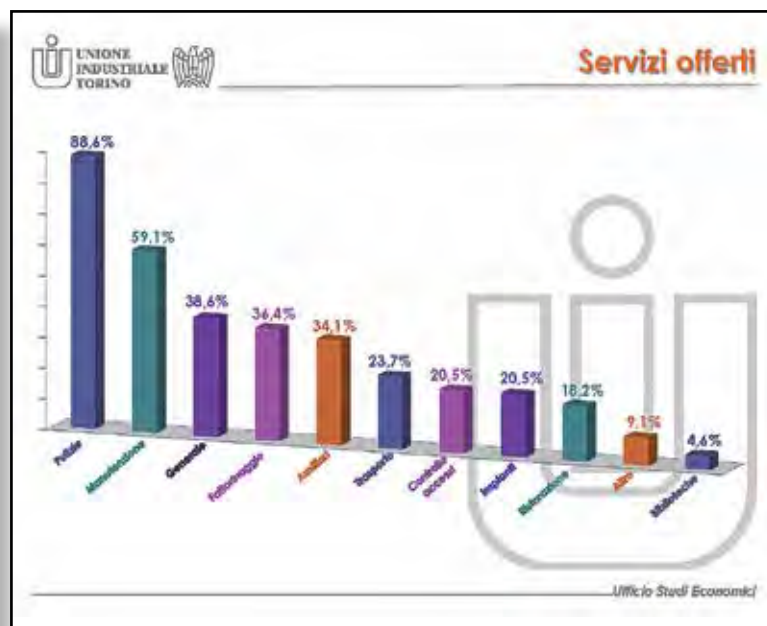
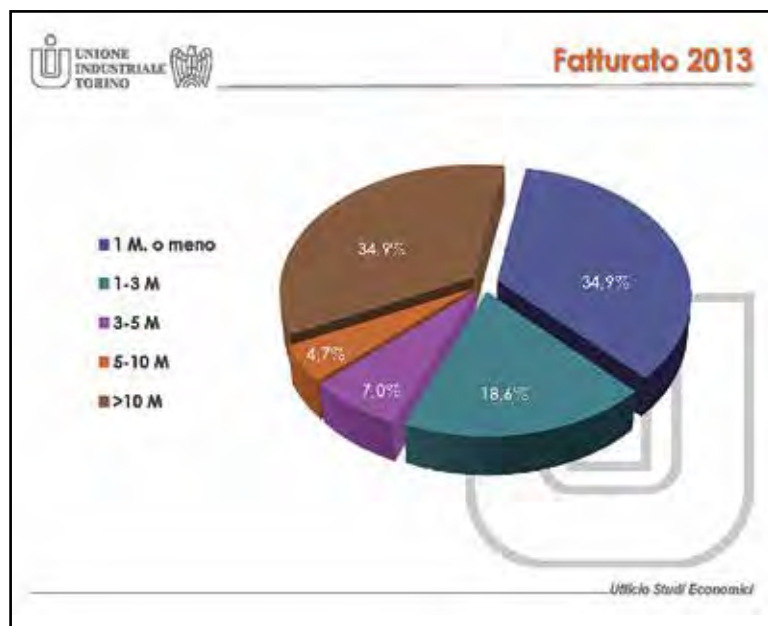
Di particolare interesse si rivela la stima per il 2014, raffrontata all'andamento degli ultimi 3-4 anni. Complessivamente si riscontra un andamento moderatamente positivo: negli ultimi 3 anni metà delle aziende ha continuato a crescere, mentre il 35% ha subito una flessione. Nell'anno corrente, il 43% delle ditte prevede un incremento, un altro 39% ritiene sullo stesso livello del 2013 e solo il 16% attende una diminuzione del fatturato. Più ottimiste le più grandi. Infatti sono le imprese di maggiori dimensioni a esprimere le valutazioni più favorevoli, sia per ciò che riguarda gli anni passati, sia per l'anno in corso. E sono anche le più propense agli investimenti: le imprese con più di 10 milioni di fatturato sono le più dinamiche nell'assunzione di nuovo personale e nella spesa per macchine, prodotti e sistemi all'avanguardia.

Dalle certificazioni ai servizi offerti

Passando alle certificazioni, si vede come alcune siano ormai un "must": la Iso 9001, che solo una decina di anni fa era ancora piuttosto rara, oggi è una realtà per 2/3 del

23
GSA
NOVEMBRE
2014





24
GSA
NOVEMBRE
2014

le imprese (65,9%). Il 50% è anche attenta all'ambiente, con la Iso 14001, e anche la Ohsas 18001, con un ottimo 40%, sta facendo grossi balzi in avanti. Seguono SA 8000, certificazione di responsabilità sociale di impresa ed etica, e le altre. Circa il 40% delle aziende ha almeno 3 certificazioni. Abbiamo detto che ormai i servizi offerti sono sempre più vari. Cerchiamo di capire perché: oltre alle pulizie (88,6% delle imprese) e alla manutenzione (59,1%), avanzano i servizi "generali" (centralino, fattorinaggio, copisteria, distribuzione posta, ecc.), con il 38,6%, e gli ausiliari (museali, fieristici, congressuali, ecc.), con il 34,1%. Ma ci sono anche trasporto, controllo accessi, impianti, ristorazione, servizi bibliotecari e altro: in generale si può dire che la maggior parte delle imprese sentite offre un ventaglio di servizi molto ampio: prevale insomma il modello "multiservice".

Poco estero, molto locale e nazionale

Dal punto di vista dei mercati di riferimento (per area geografica), c'è ancora molto

poco estero. A differenza di quanto fanno i fabbricanti italiani, molti dei quali ormai sviluppano all'estero gran parte del proprio business, solo il 4,5% delle imprese considerate vanno all'estero, mentre il restante 95,5% opera a livello locale (43,2) e nazionale (52,3). Se invece ci spostiamo a indagare i mercati per tipologia di clientela, risulta evidente l'importanza della Pubblica Amministrazione, declinata nei suoi vari settori: scuola (59,1%), enti locali (52,3%), sanità (36,4%), e altri segmenti della PA (camere commercio, ministeri, pubblica sicurezza, ecc., per un totale del 38,6%). Nel privato, prevale il commercio (64%), poi i servizi (52,3%) e i comparti industriali: auto motive (22,7%), manifatturiero (50%), costruzioni (15,9%), utilities (27,3%). Poco diffuso, anche se non del tutto assente, il modello "monocliente", a favore di una certa multisettorialità. Dati confortati dall'indagine sulla concentrazione della clientela, intesa come l'incidenza dei primi 3 clienti sul fatturato complessivo. A fronte di un 11,6% di aziende che dichiarano un'incidenza molto

elevata (oltre il 75% del fatturato sviluppato dai primi 3 clienti), per circa il 50% delle aziende i primi 3 clienti rappresentano meno del 50% del fatturato.

E' facile entrare nel mercato?

Domanda che forse non ci eravamo mai posti: quando parliamo del nostro mercato, parliamo di un settore in cui è facile entrare? All'Unione Industriale Torino se la sono posta, e la risposta fa riflettere: per quasi il 40% delle imprese entrare in questo mercato è facile, e per un altro 40% circa la facilità è media. Questo, se da un lato può essere incoraggiante (si tratta di un mercato aperto e non inaccessibile), dall'altro potrebbe agevolare un'impreditoria spuria, improvvisata e spesso irregolare. Le barriere all'ingresso lamentate dalle imprese sono perlopiù economico/finanziarie e normative. Il know-how non è considerato tra gli elementi-barriera per l'ingresso nel mercato se non da una minoranza di aziende (nemmeno il 12%).

Il costo della manodopera, ancora il più importante

Va da sé che, una volta entrati, i costi più importanti sono quelli relativi alla manodopera, e si sa: per il 34% delle aziende il costo del lavoro incide oltre l'80%, e per il 51% rappresenta tra il 50 e l'80% dei costi totali. In generale si può dire che il co-

II> Opportunità lavoro: un settore che assume ancora

In un momento di crisi del lavoro, fa bene ricordare che il settore dei servizi è tra quelli che assumono ancora, e tendono a farlo stabilmente: le aziende intervistate occupano 28.700 dipendenti a tempo indeterminato. Molto minore il ricorso ad altre forme contrattuali (1.400 lavoratori), a testimonianza della stabilità delle opportunità occupazionali offerte dal settore.

sto del lavoro incide più nelle piccole realtà che nelle grandi: in queste ultime ha più peso, relativamente parlando, il costo di materiali e attrezzature. Materiali e attrezzature, dal canto loro, pesano per la maggior parte delle imprese fino al 10%, ma per un'azienda su 40 arrivano ad incidere quasi 1/3. Un'altra voce importante è l'affitto degli immobili, che per un quinto delle imprese vale tra il 5 e il 10% del fatturato. A seguire, altrettanto significativi, costi gestionali e finanziari.

Rischi e opportunità

Qual è la percezione dei rischi da parte delle imprese? Su questo non ci sono molti dubbi: per il 70% delle imprese il rischio maggiore è quello della concorrenza scorretta, seguito a ruota (65%) dalle politiche di prezzo aggressive da parte della concorrenza. Spiccano anche, entrambi intorno al 50%, i ritardi nei pagamenti e i problemi di liquidità e di credito, mentre un buon 30% si preoccupa del calo della domanda e delle modifiche normative. L'affermarsi di nuovi concorrenti spaventa un quarto delle imprese. Meno sentita la preoccupazione per fattori di competitività, struttura e dinamica dei costi, innovazione.

Interessante il versante delle opportunità: il 52,5% si attende una crescita della domanda, mentre il 45% vede di buon occhio l'entrata in nuovi settori. Le modifiche degli

II > Concorrenza, prezzi, innovazione: cosa temono (e sperano) le imprese?

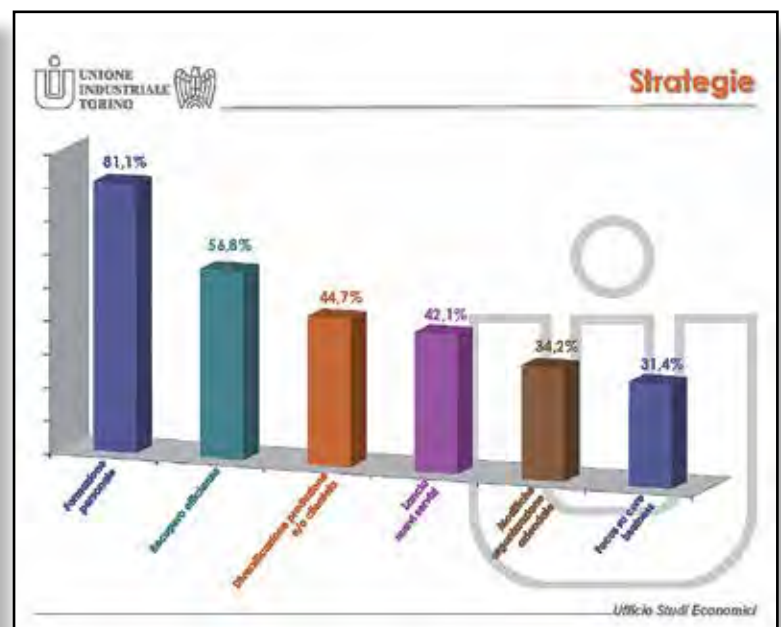
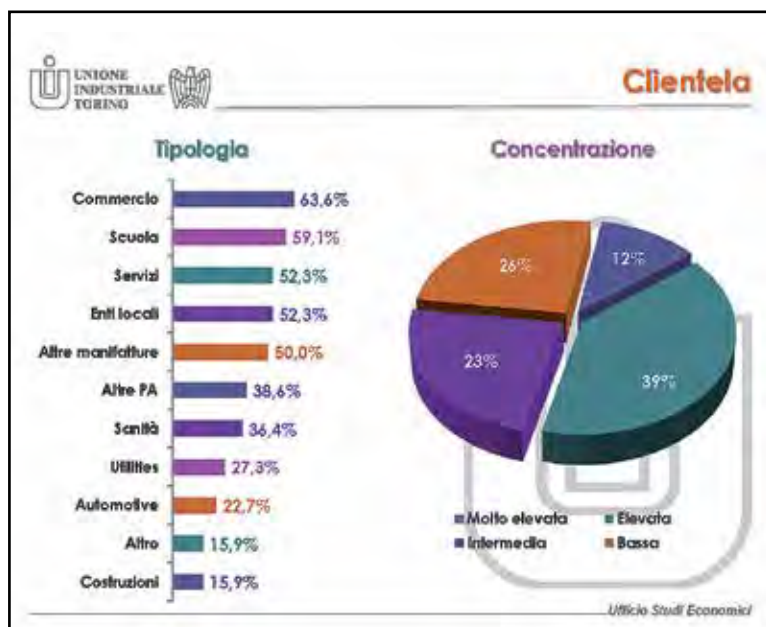
Dai dati dell'indagine si ricavano alcune preziose indicazioni sugli elementi di timore e di speranza per le imprese. Sui trend di mercato prevalgono le aspettative col segno più: le previsioni di una domanda in crescita e dell'ingresso in nuovi mercati battono di gran lunga i timori per un calo della domanda. Sulla concorrenza e sulle politiche di ribasso prevalgono invece le inquietudini: si teme una concorrenza scorretta che rovini il mercato a suon di prezzi stracciati. Le imprese, poi, non sembrano molto preoccupate di modifiche normative. Anzi, su questo versante ci si aspetta, seppur leggermente, maggiore tutela e valorizzazione della qualità. Unanimi i giudizi sull'innovazione, vista non come rischio ma come buona opportunità.

standard tecnici e normative, che spaventano qualche azienda, ne fanno sperare oltre un terzo, così come l'innovazione e la dinamica dei costi. D'altro lato solo il 15,4% vede come un'opportunità l'evoluzione dei fattori di competitività, e il 13,2% le politiche di prezzo più aggressive.

Strategie e urgenze a medio termine

Non resta ora che considerare le strategie e le prospettive di medio periodo. Quali strategie metterà in atto l'impresa nei prossimi 1-2 anni? Colpisce positivamente l'attenzione che si dà alla formazione del personale: oltre l'80% delle imprese ha intenzione di implementare una strategia in tal senso. Quasi il 57% adotterà invece strategie di recupero efficienza, e quasi il 45% vuole diversificare la clientela e/o l'offerta. Il 42% ha intenzione di lanciare nuo-

vi servizi, e il 34% di apportare modifiche all'organizzazione aziendale. Al contrario, il 31% vuole focalizzarsi sul core business, mentre quasi il 30 investirà in macchinari e attrezzature. Il 27,5% vuole ristrutturare il proprio credito e un buon 20% prevede di crescere dimensionalmente. Le strategie di marketing e di promozione interessano il 16,2% delle imprese, mentre il 10,5% vuole assumere altro personale (a fronte di un 7,5% che ha deciso di ridurre). Questo per quanto riguarda le imprese. E per ciò che concerne il sistema-Italia, cosa c'è da fare urgentemente? Al primo posto, in un questionario appositamente somministrato, c'è la lotta all'illegalità, seguita dalla riduzione dell'Irap. Un po' staccati, ma sempre centrali, sono normativa appalti e incentivi ad assumere. Chiudono la flessibilità contrattuale, gli incentivi agli investimenti e l'agevolazione del credito.



afidamp, ecco i dati 2013 fatturato in timida ripresa

di Giuseppe Fusto

Diramati i dati dell'indagine sul fatturato Afidamp relativa al 2013. Si può dire che un po' si cresce. L'export aiuta, ma si fa ancora una gran fatica.

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

L'export soccorre la crisi interna

Dunque, vediamo un po'. Siamo in ripresa? Leviamo ogni dubbio: no, o perlomeno non ancora. Diciamo piuttosto che la caduta è rallentata, anche se, a guardare le varie voci dell'indagine, spiccano ancora moltissimi segni meno anche a doppia cifra. Ciò che si può dire, incrociando i dati previsionali diramati all'indomani di Forum Pulire e i più precisi riferimenti attuali, è che in generale si cresce un po', e che

senza dubbio l'export va meglio del mercato interno: Afidamp stima che nel 2013 il mercato abbia registrato un complessivo +2% soprattutto grazie all'esportazione, che per macchine e attrezzature vale il 70%. I mercati più dinamici, a tale riguardo, sono quelli "nuovi", soprattutto Medio Oriente e Sudafrica, paese in cui l'Italia è diventato il secondo esportatore dopo la Cina. I dati relativi alla produzione 2013 indicano un fatturato di 1,5 miliardi di euro, che sale a 2,3 miliardi con l'indotto, per un totale di 30.000 addetti. Siamo ancora piuttosto lontani dai dati pre-crisi, ma la buona notizia, come dicevamo, è che perlomeno la caduta libera è scongiurata: la produzione di macchine, prodotti e attrezzi per la pulizia professionale e l'igiene ambientale si mantiene stabile. Le macchine, in termini di fatturato, rappresentano il 33% del totale produzione, i prodotti chimici il 14%, le attrezzature il 5%, la carta, settore tissue destinato all'uso professionale, il 30%, le fibre e panni il 2%, gli accessori e ricambi macchine il 5%, la categoria altri prodotti

il 11%. Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna guidano la produzione, come storicamente avviene da sempre.

Mercati esteri

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

Le macchine

Il comparto macchine resta quello più rappresentativo e si mantiene stabile sul

TOTALE MACCHINE 2012 - 2013

| AfidampFAB - Indagine Fatturato | ITALIA | | | ESTERO | | | TOTALE | | | % Estero | % Famiglia su Totale |
|---------------------------------|----------------|--------------------|--------|----------------|--------------------|--------|----------------|--------------------|-----------|----------|----------------------|
| | Pz | Euro | CPz | Pz | Euro | CPz | Pz | Euro | CPz | | |
| 2012 | | | | | | | | | | | |
| SPAZZATRICI (escluse stradali) | 4.648 | 11.089.896 | 2.439 | 14.200 | 32.464.683 | 2.285 | 18.751 | 43.644.579 | 2.322 | 75 | 10 |
| SPAZZATRICI STRADALI | 607 | 60.568.336 | 83.242 | 511 | 31.925.942 | 62.477 | 1.118 | 62.614.279 | 73.865 | 39 | 18 |
| LAVASCIUGA | 22.128 | 34.722.992 | 1.589 | 92.862 | 101.893.676 | 1.621 | 84.989 | 156.606.566 | 1.697 | 75 | 30 |
| ASPIRAPOLVERE/LIQUIDI | 95.604 | 18.908.000 | 197 | 385.020 | 63.625.987 | 128 | 480.924 | 71.831.697 | 149 | 74 | 16 |
| MONOSPAZZOLA | 4.842 | 2.814.318 | 540 | 17.290 | 8.251.844 | 477 | 22.132 | 10.865.985 | 481 | 76 | 2 |
| MACCHINE PER MOQUETTE | 6.743 | 2.026.584 | 391 | 28.387 | 6.238.122 | 220 | 35.130 | 8.265.706 | 235 | 75 | 2 |
| IDROPULTRICI | 48.639 | 25.018.346 | 510 | 122.228 | 57.773.746 | 473 | 171.268 | 82.792.095 | 483 | 70 | 18 |
| GENERATORI DI VAPORE | 5.381 | 2.261.637 | 420 | 38.616 | 17.499.586 | 479 | 41.991 | 19.761.204 | 471 | 89 | 4 |
| TOTALE | 188.792 | 147.127.969 | | 667.111 | 309.053.470 | | 855.903 | 456.181.438 | 68 | | 100 |
| 2013 | | | | | | | | | | | |
| SPAZZATRICI (escluse stradali) | 4.479 | 10.985.513 | 2.465 | 14.281 | 31.574.859 | 2.218 | 18.729 | 42.570.372 | 2.273 | 74 | 9 |
| SPAZZATRICI STRADALI | 602 | 61.281.419 | 70.794 | 409 | 23.294.964 | 66.906 | 1.011 | 74.678.383 | 73.765 | 31 | 16 |
| LAVASCIUGA | 17.689 | 33.768.432 | 1.908 | 91.595 | 103.241.184 | 1.678 | 79.284 | 138.987.627 | 1.728 | 75 | 30 |
| ASPIRAPOLVERE/LIQUIDI | 104.296 | 20.581.916 | 197 | 387.579 | 67.953.907 | 160 | 481.876 | 78.645.823 | 160 | 74 | 17 |
| MONOSPAZZOLA | 4.279 | 1.975.784 | 462 | 13.787 | 6.304.086 | 488 | 16.056 | 8.279.840 | 469 | 76 | 2 |
| MACCHINE PER MOQUETTE | 6.667 | 2.108.701 | 348 | 32.554 | 7.104.625 | 218 | 38.621 | 9.213.326 | 239 | 77 | 2 |
| IDROPULTRICI | 48.446 | 24.713.856 | 510 | 136.641 | 60.681.647 | 464 | 185.987 | 85.365.492 | 461 | 71 | 19 |
| GENERATORI DI VAPORE | 1.999 | 2.169.366 | 1.090 | 46.679 | 21.649.125 | 481 | 48.969 | 23.217.294 | 477 | 91 | 5 |
| TOTALE | 187.846 | 147.591.789 | | 693.464 | 311.204.377 | | 891.311 | 458.796.166 | 96 | | 100 |

Fatturato DICHIARATO 2013

79%

2012, con +0,3% a valore sul mercato nazionale e +0,6% sui mercati esteri. Le idropultrici crescono nell'export (+5%), mentre le lavasciuga subiscono un calo in Italia (-3% a valore, -20% a volume).

I chimici

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

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

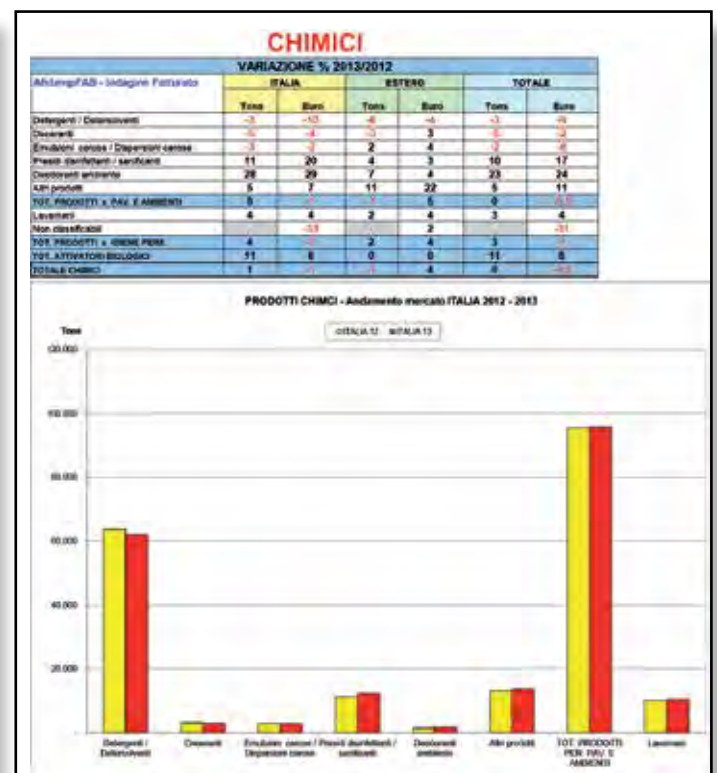
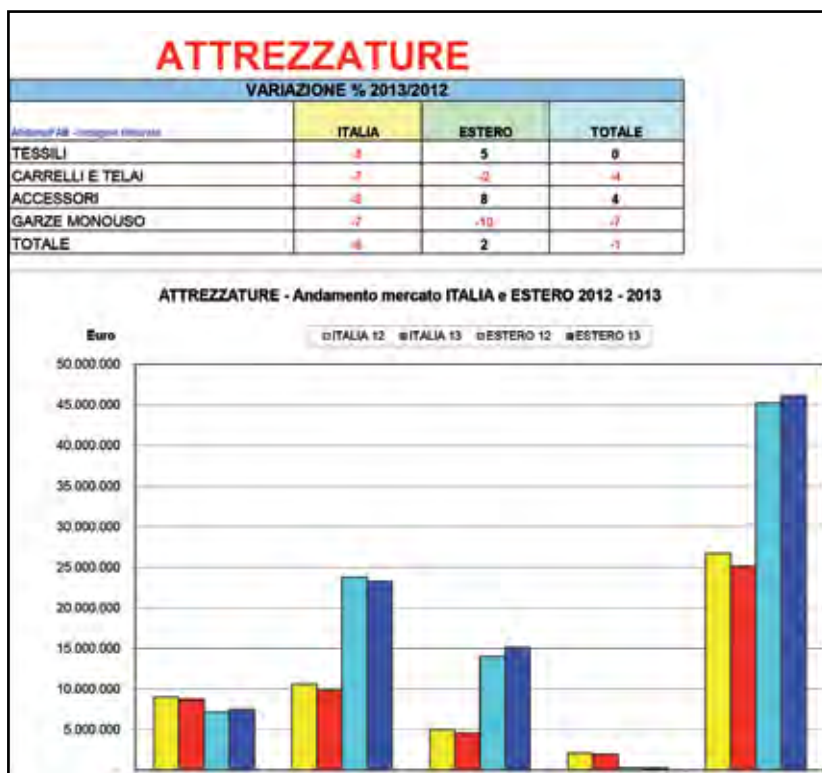
Per ciò che riguarda la composizione del tessuto imprenditoriale, le Pmi continuano a rappresentare il nerbo del settore. Pur tenendo conto delle oscillazioni fisiologiche tra domanda e offerta, l'Italia si conferma uno dei primi produttori al mondo, insieme a Germania e Stati Uniti. Relativamente alla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

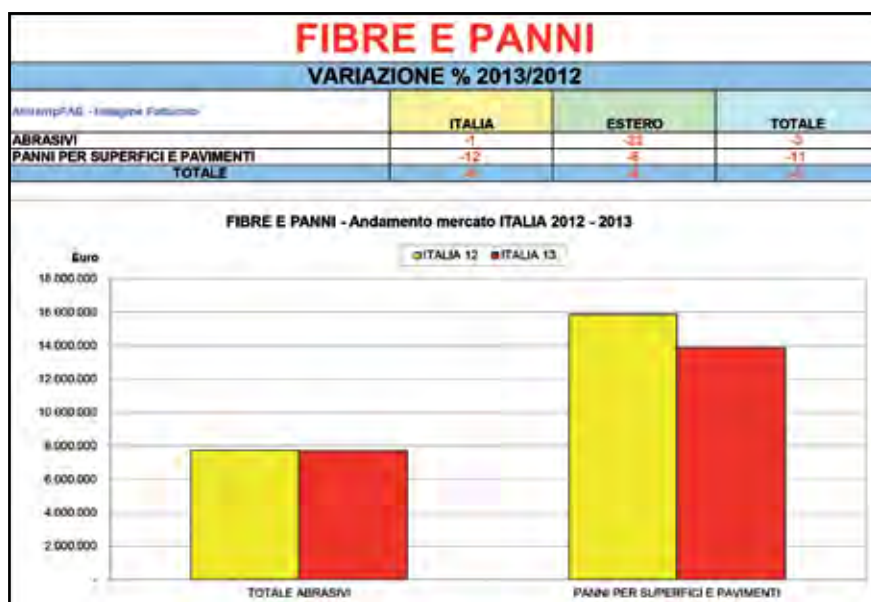
prese in esame dall'indagine) restano sostanzialmente stabili, con un valore complessivo che sfiora i 200 milioni di euro (-0,5% rispetto al 2012, senza importanti variazioni di produzione).

Le attrezzature "reggono il colpo" con l'export

17 le aziende prese in esame per il comparto attrezzature, anch'esso sempre più rivolto all'estero: se in Italia è in calo di quasi 2 milioni di euro (26.715 contro i 25.117 del 2013, -6%), all'estero sviluppa quasi il doppio del fatturato e cresce (46 milioni contro i 45 dell'anno prima: più 2%). In totale, anche qui si registra una

sostanziale stabilità: si cala dell'1% ma si resta stabilmente sopra quota 70 milioni (quasi 72 nel 2012, 71.252 nel '13). A guidare il segmento è la produzione di carrelli e telai, con un volume totale di 33 milioni di euro, in calo del 4% rispetto all'anno precedente. Aumenta la percentuale di fatturato export, con il 77% contro il 74% del 2012, il che significa che, anche in questo segmento, le aziende si stanno rivolgendo ai mercati stranieri per cercare di tamponare la crisi interna. Carrelli e telai offrono dati significativi in tal senso: a fronte di un -7% Italia, infatti, all'estero si perde "solo" il 2%. Il recupero del settore attrezzature è dato soprattutto da tes-





sili (che crescono del 5% fuori confine) e accessoristica (ben 8% in più all'estero), tutte voci che in Italia hanno segno meno.

Fibre e panni in calo

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

i panni per superfici e pavimenti (stabili sopra i 4 milioni e 600mila euro), che in compenso perdono più in Italia: -12%, vale a dire da quasi 16 milioni a nemmeno 14. Il mercato del settore vale in tutto circa 27 milioni, contro gli oltre 29.400.000 euro del 2012: il che significa un meno 8% complessivo. 19 le ditte considerate.

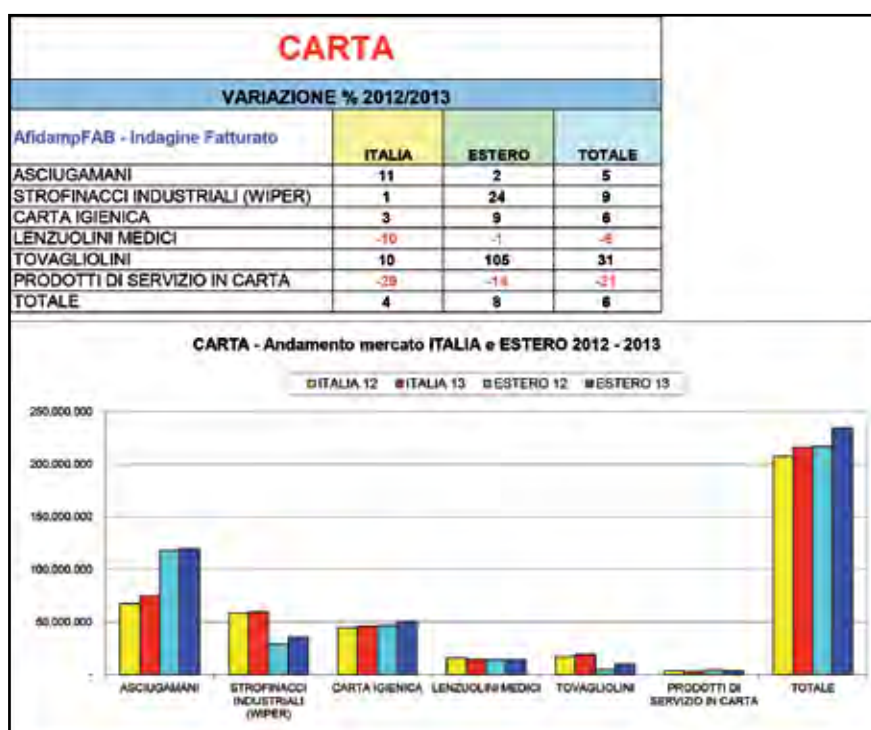
Carta che cresce...

Cresce invece la carta, con un 6% in più dal 2012 al 2013 sul fatturato delle 14

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

Altri prodotti

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











FSR



Fimap reinventa la spazzatrice!

Con FSR Hybrid,
l'autonomia del motore a benzina incontra l'energia pulita dell'alimentazione a batteria

-  Fino a 7,5 ore di lavoro continuato*
-  Consumi ridottissimi e grande autonomia: fino a 40.000 m² con un pieno di benzina*
-  Oltre 4 ore a zero emissioni in modalità elettrica
-  Silenziosissima 60,5 dB (A)**
-  Riduzione CO₂ fino al 69%***
-  Abbattimento dei tempi di ricarica delle batterie
-  Possibilità di lavorare in ambienti interni ed esterni con grande versatilità
-  Costi di manutenzione bassi






Alimentazione
a Batterie



HYBRID
TECHNOLOGY

FIMAP®

MACCHINE PER LA PULIZIA PROFESSIONALE: LAVASCIUGA PAVIMENTI, SPAZZATRICI, ASPIRATORI COMMERCIALI E INDUSTRIALI, MONDSPAZZOLE

www.fimap.com o seguici su      00800-05070000

Organizzazione certificata Q.C.B. Italia ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007

Attiva il QR Code
sul tuo Smart Phone
e visita il sito



* Con motore FSR Hybrid - ** In accordo alla normativa ISO 11200 a 1,5 m posto operatore - *** Confronto con il risultato precedente

rinnovato il contratto per oltre 35.000 imprese artigiane e 150.000 lavoratori

dalla Presidenza Nazionale CNA/Imprese di Pulizia*

Dopo una lunga e complessa fase negoziale durata oltre nove anni, il 18 settembre scorso la CNA, insieme alle altre organizzazioni datoriali e a Filcams - Cgil Fisascat - Cisl e Uiltrasporti Uil, ha sottoscritto il Contratto Nazionale di Lavoro delle imprese di pulizie Artigiane.

L'accordo, che scade a dicembre 2016, di enorme rilevanza, mette fine ad una vertenza complicata che ha interessato circa 150.000 lavoratori e oltre 35.000 Aziende ed è stato raggiunto dopo una estenuante trattativa che ha registrato una accelerazione importante e decisiva, per la sua definizione, negli ultimi dodici mesi. Il risultato raggiunto, grazie alla determinazione della nostra Confederazione, con la sottoscrizione del CCNL conferma il ruolo importante e costruttivo delle imprese artigiane nel sistema dei servizi del nostro Paese e licenzia un documento che rappresenta in maniera fedele ed attuale lo scenario in cui operano oggi le nostre Aziende.

Uno scenario che è profondamente cambiato nell'ultimo decennio sia per effetto di norme e leggi intervenute e che hanno disciplinato molti istituti contrattuali (come ad esempio, il part-time, il tempo determinato, l'apprendistato, le regole di partecipazione agli appalti pubblici, le leggi sulla sicurezza in materia di lavoro) sia per effetto degli aggiustamenti intervenuti sui mercati di maggiore riferimento per le ns/ aziende e che vanno dall'accorpamento delle commesse alle sempre maggiori richieste di requisiti performanti da parte della Committenza, alle difficoltà crescenti in materia di accesso al credito.

Con il nuovo CCNL viene riconfermato il riconoscimento di soggetto politico/contrattuale alle Associazioni nazionali di categoria - in primis CNA/Imprese di Pulizia che fin dall'inizio ha voluto fortemente il con-



La nuova sede di CNA

tratto di categoria - che rappresentano e tutelano le imprese artigiane del settore, e viene altresì ristabilito un unico quadro di riferimento contrattuale e di parità di trattamento per tutti i lavoratori del settore. Pertanto, con la firma del nuovo CCNL, si potrà favorire una competizione positiva all'interno delle aziende del comparto artigiano che, attraverso la ricerca, la formazione e l'aggregazione potranno individuare le migliori condizioni per vincere le sfide del mercato e favorire la concorrenza con le aziende strutturate, per quelle imprese artigiane che vorranno confrontarsi con i livelli più alti di competitività. Riconosciamo in questo Accordo una concreta possibilità di sviluppo occupazionale del settore che individuiamo in alcuni articoli del nuovo CCNL come la prevista

30
GSA
NOVEMBRE
2014

Chi è CNA

L'Unione CNA/Servizi alla Comunità costituisce l'ambito di specializzazione – all'interno del SISTEMA CNA – delle imprese artigiane e PMI che operano nel settore delle imprese di pulizia, delle tintolavanderie e dell'autoriparazioni. Un sistema articolato di imprese di servizi che rivolge la sua attività professionale a favore dello sviluppo e della qualificazione economica e sociale degli ambiti geografici e



delle comunità territoriali in cui opera. L'Unione CNA/Servizi alla Comunità associa su tutto il territorio nazionale 35.000 imprese.

flessibilità nell'utilizzo della forza lavoro, gli istituti dell'apprendistato e della Banca Ore, l'inserimento (non previsto nel precedente contratto) della stagionalità, la concreta opportunità di potere nuovamente accedere a tutto il mercato degli appalti pubblici, il mantenimento della franchigia nel cambio degli appalti della committenza privata e la possibilità di poter assumere lavoratori a tempo determinato in percentuali nettamente superiori rispetto alla legge e alle altre regolamentazioni presenti per il settore.

Sono stati, inoltre, contrattualizzati gli strumenti bilaterali propri del nostro comparto, ivi compresa l'Assistenza sanitaria integrativa San. Arti.

Per quanto concerne, invece, la partita salariale possiamo confermare che è stato svolto, fin dall'inizio della trattativa, un intenso lavoro di concertazione con le Organizzazioni Nazionali sindacali che ha permesso di condividere anche l'impegno per la definizione della Tabella del costo Medio orario del lavoro per i dipendenti delle imprese Artigiane di pulizie, disinfestazione e derattizzazione, derivante dall'applicazione del CCNL 18 settembre 2014.

Relativamente alla parte puramente economica, abbiamo definito un sostanziale riallineamento delle retribuzioni, mantenendo un differenziale importante con gli altri comparti dello stesso settore.

Pertanto, gli adeguamenti salariali corrisposti rientrano nei limiti stabiliti dagli organi delegati della nostra Unione Servizi alla Comunità che avevano definito un "tetto" entro il quale la nostra Delegazione contrattuale aveva disponibilità a trattare. Apprezziamo positivamente la soluzione condivisa circa la indennità pattuita da corrispondere "ai soli lavoratori in forza", a copertura del vuoto temporale contrattuale, da riproporzionare in caso di lavoro part time e che non rientrerà nella base di calcolo per l'applicazione di tutti gli altri istituti contrattuali.

Con la sottoscrizione del nuovo CCNL, quale strumento indispensabile che riconosce soggettività politica alle nostre aziende e dignità ai nostri lavoratori, si aprono per le aziende artigiane di pulizia

nuovi scenari di sviluppo e nuove sfide che si chiamano: formazione, innovazione, aggregazione. Questa è l'attuale agenda politica di CNA/Imprese di Pulizia su cui scommette e si impegna l'attuale gruppo dirigente nazionale, chiedendo la necessaria collaborazione su tale strategia politica a

tutto il territorio, in funzione dello sviluppo e della qualificazione delle imprese artigiane del settore.

**[Francesco Gennarielli, Presidente porta-voce
Nives Canovi, Vice Presidente
Antonietta Campesato, Vice Presidente]*

ASSMO®

Noleggio, assistenza e vendita macchine per la pulizia

NOLEGGIO... da 1 giorno a 3 anni

Tel. 059 7405260



Motoscope e lavasciuga

Trasporto in cantiere

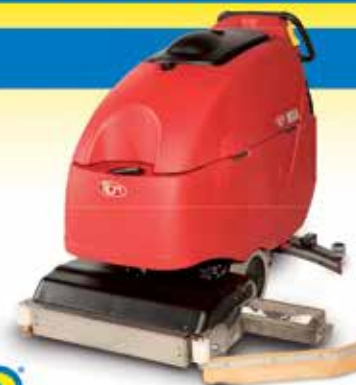
**Assistenza o sostituzione
in caso di fermo macchina**

Istruzione agli operatori

Vendita detergenti e materiali di consumo

Assicurazione

Centro assistenza



ASSMO®

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

www.assmo.it - informazioni@assmo.it

il contratto, uno strumento di lavoro in più ora le imprese di pulizia sono piu' "vere"

di Nives Canovi*

Armarsi di secchio e mop può essere facile, ma non basta certo per qualificarsi come impresa di pulizia. Lo dimostra anche la tanto attesa firma del contratto, che, oltre a regolamentare il settore, sancisce il riconoscimento di fatto della specializzazione e della specificità delle imprese che operano questo settore.



pressione, ma anche con l'informazione. E le iniziative varate da CNA vanno anche in questa direzione. CNA, infatti, in questa battaglia è in prima fila: sono numerosi i territori nei quali l'Associazione si è impegnata per contrastare l'abusivismo con diverse iniziative e campagne. Nessuno nutre l'illusione che queste attività si risolvano in un pieno successo e che gli abusivi spariscono d'incanto, ma si tratta di una presa di coscienza – e di posizione – importante. Di fronte ad una situazione economica sempre peggiore, soprattutto sul fronte della domanda interna (e nel caso delle imprese di pulizia non si può certo aspirare all'export), a un fisco sempre più opprimente, è necessario questo scatto d'orgoglio, questa volontà di reazione, anche politica, che si è manifestata anche con il contratto di lavoro, un contratto fortemente voluto che proprio per questo rappresenta qualcosa di più di un accordo sindacale, ma un vero e proprio strumento di lavoro. La differenza fra le imprese vere e quelle che rubano. Agli imprenditori, alla comunità, al paese.

*[Vice Presidente CNA/Imprese di Pulizia]

Un contratto, quello firmato lo scorso settembre, che rappresenta un punto di forza per gli addetti ai lavori, da tradurre ora in un valore aggiunto, ad esempio per ciò che riguarda uno dei problemi più gravi che affliggono la categoria, l'abusivismo, quello diretto, praticato da pseudo-imprese nemmeno dotate di partita iva, e quello indiretto, derivante dall'attività di pseudo-cooperative.

E' una lotta davvero dura quella contro questo fenomeno, ma è una lotta da combattere su tutti i fronti: sul versante delle imprese "vere"; su quello dei consumatori, imprese e privati, ai quali è necessario far

capire che dietro al risparmio apparente, immediato, in realtà si nasconde un aggravio di costi (ovvero tutte quelle tasse che la comunità versa per servizi utilizzati anche dagli evasori); su quello che opera in "nero", mettendolo al corrente delle agevolazioni, anche fiscali, che spettano a chi emerge dal pantano dell'abusivismo; sulle forze dell'ordine, sollecitate a controllare il fenomeno. Lo ha sostenuto recentemente anche il presidente nazionale di CNA, **Daniele Vaccarino**, affermando, nel corso di un'audizione al Parlamento, che contraffazione ed abusivismo sono fenomeni criminali da combattere non solo con la re-

L'IGIENE NON È UN'OPZIONE. È L'UNICA POSSIBILITÀ

Quantità media di batteri nell'ambiente immediatamente dopo l'asciugatura di mani non ben lavate



Gocce d'acqua contenenti batteri



L'IGIENE È IMPORTANTE. INFORMATI E PRENDI UNA DECISIONE USA IL CODICE QR PER SAPERNE DI PIÙ O VISITA IL SITO WEB DI ETS.

PROTEZIONE E IGIENE: USA LA CARTA

WWW.EUROPEANTISSUE.COM





ONS ODOR
NEUTRALIZING
SYSTEM

**Rimozione totale
degli odori sgradevoli
e sicurezza igienica
in ambienti sanitari**

**ONS® è un innovativo sistema di neutralizzazione
degli odori nelle strutture sanitario-assistenziali.**

Può essere impiegato con metodologie e attrezzature già in uso, senza alterare le prassi del servizio di cleaning. ONS® contrasta efficacemente le cause responsabili degli odori sgradevoli.

La sua applicazione produce una consistente riduzione degli interventi straordinari nelle aree critiche in cui ONS® è attivo. Il sistema è progettato in conformità con i requisiti territoriali per l'accreditamento in materia igienico-ambientale e di salubrità della permanenza. È inoltre allineato alle più importanti direttive nazionali per il miglioramento delle condizioni di degenza dell'ospite e del paziente.

I nostri tecnici specializzati sono a disposizione in tutta Italia per consulenze e sopralluoghi di valutazione.

in programma a

FORUM.N.A.

INNOVAZIONE SOCIALE E WELFARE DI CURA

Bologna, 19-20 novembre 2014

IGIENIZZA
LA TUA CLINICA CON

ONS ODOR
NEUTRALIZING
SYSTEM

ÈCOSI
SOLUZIONI PER L'IGIENE

Telefono 0543-783152 - Fxdl (Italia) - info@ecosì.it - www.ecosì.it

raee 2: il decreto c'è, ma anche i dubbi

di Antonio Bagnati

E' in vigore dal 9 ottobre il decreto 49/2014 che introduce in Italia la legislazione Raee 2. Nuove regole, dunque, per le apparecchiature elettriche ed elettroniche e per il recupero dei rifiuti da esse derivanti. Ma resta qualche dubbio sugli ambiti applicativi. Per il nostro settore non tutto è chiaro.

Lo scorso 9 ottobre sono entrati a regime alcuni obblighi introdotti dal decreto legislativo n. 49 del 14 marzo 2014, che attua la Direttiva europea 2012/19/UE sulla gestione dei RAEE (Rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche). In una prima fase, alle 10 tradizionali categorie di prodotti si affiancheranno i pannelli fotovoltaici, mentre a partire dal 15 agosto 2018 la norma verrà applicata a tutte le apparecchiature elettriche ed elettroniche per le quali non sia prevista una specifica esenzione. Ciò significa, in buona sostanza, che le AEE (apparecchiature elettriche ed elettroniche) immesse sul mercato dal 1° gennaio 2011, oltre naturalmente a quelle di nuova produzione, dovranno essere etichettate con l'apposizione del pittogramma del "cassonetto barrato" (disciplinato dalla norma tecnica CEI EN 50419:2006-5), aggiornato secondo le nuove specifiche.

L'articolo 28 tra conferme e nuove disposizioni

Il primo, già previsto dalla normativa Raee 1, è quello di assicurare il corretto smaltimento dei rifiuti elettrici ed elettronici, che non devono seguire il ciclo degli altri RSU. Vale la pena di ricordare che i prodotti, in questo caso, sono oggetto di uno specifico regime di finanziamento per la raccolta e il recupero. Ma c'è anche un altro obiettivo, che è

quello dell'inequivocabile tracciabilità di produttori, importatori e rivenditori delle apparecchiature in questione. E questo è l'aspetto nuovo: la norma, all'articolo 28 (Marchio di identificazione del produttore), è molto chiara in proposito: "Il produttore appone sulle apparecchiature elettriche ed elettroniche da immettere sul mercato un marchio. Il marchio apposto deve consentire di individuare in maniera inequivocabile il produttore delle AEE e che le stesse sono state immesse sul mercato successivamente al 13 agosto 2005. Il marchio di cui al comma 1, conformemente a quanto stabilito nella norma tecnica CEI EN 50419:2006-05, che adotta senza alcuna modifica la norma europea CENELEC EN 50419:2006-03, deve contenere almeno una delle seguen-



ti indicazioni: nome del produttore, logo del produttore (se registrato), numero di registrazione al Registro nazionale di cui all'articolo 29. In aggiunta ad una delle opzioni di marcatura di cui al comma 2, il produttore può utilizzare sistemi di identificazione a radiofrequenza (RFID), previa comunicazione ed approvazione da parte del Comitato di vigilanza e controllo. Il marchio deve essere visibile, leggibile ed indelebile. Per verificare se la marcatura e' duratura, essa deve risultare leggibi-



le dopo la procedura indicata dalla norma tecnica CEI EN 50419:2006-05, al punto 4.2. Per assicurare che i RAEE non vengano smaltiti come rifiuti urbani misti e facilitarne la raccolta differenziata, il produttore appone sulle apparecchiature il simbolo (di cui all'allegato IX del decreto). Il marchio ed il simbolo sono apposti sulla superficie dell'AEE, o su una superficie visibile dopo la rimozione di un coperchio o di una componente dell'apparecchiatura stessa. Tale operazione deve, comunque, poter essere effettuata senza l'utilizzo di utensili. Qualora non sia possibile, a causa delle dimensioni o della funzione del prodotto, apporre il marchio e il simbolo sull'apparecchiatura elettrica ed elettronica, gli stessi sono apposti sull'imballaggio e sulle istruzioni per l'uso dell'apparecchiatura elettrica ed elettronica".

Chiari gli obblighi, un po' meno le esclusioni

In sostanza, questi sono i nuovi obblighi di legge, pena sanzioni che vanno dai 200 ai 1000 euro per ciascun apparecchio privo dell'identificativo del produttore, e da 100 a 500 euro se le apparecchiature non hanno il cassonetto barrato.

Per l'entrata a regime del nuovo sistema sono previsti due step: fino al 14/8/2018 molto resterà come prima, nel senso che la grande



so il campo di applicazione della norma, tranne quelle espressamente escluse. E qui, se pensiamo al settore della pulizia professionale, iniziano i dubbi interpretativi: le “nostre” macchine e apparecchiature rientrano o non rientrano nella normativa?

Macchine per la pulizia: incluse o escluse?

L'art. 3, che disciplina le esclusioni, alla lettera e) riporta la frase “le macchine mobili non stradali destinate ad esclusivo uso professionale”. Senonché lo stesso decreto, all'allegato 1 (Elenco indicativo di AEE che rientrano nell'ambito di applicazione del decreto), tra i piccoli elettrodomestici (punto 2) elenca aspirapolvere (2.1), scope meccaniche (2.2) e il generico “altre apparecchiature per

la pulizia”. Un campo vastissimo e, diciamo, minato. A quanto sembra, dunque, sarebbero esentati dagli obblighi di legge mezzi e veicoli ad esclusivo uso professionale (una spazzatrice uomo a bordo non stradale, per intenderci, che abbia impiego industriale ma che non sia immatricolata come le sue “sorelle” maggiori), mentre rientrerebbero nella nor-

maggioranza delle apparecchiature elettriche ed elettroniche in circolazione saranno soggette alla “Rae 1” (tra le eccezioni i pannelli fotovoltaici e pochi altri apparecchi, che rientrano fin da subito negli obblighi di legge, e i prodotti già esclusi dalla precedente normativa, come apparecchi e impianti industriali fissi di grandi dimensioni). Dal 15/8/2018, però, anche le altre apparecchiature vedranno este-



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



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



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



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

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



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

mativa le apparecchiature più piccole (motoscope, battitappeto, aspirapolvere e altre apparecchiature per le pulizie) di cui non si può affermare che trovino un impiego esclusivamente professionale. C'è però una nutrita fascia intermedia di macchine per la pulizia che se da un lato non possono essere

identificate come "piccoli elettrodomestici", dall'altro potrebbero tranquillamente essere usate in modo "semiprofessionale" quando non addirittura domestico? Che dire, ad esempio, di una lavasciuga compatta operatore a terra alimentata a cavo o batteria? Tanto più che proprio sulle compatte si sta indi-





nLITE
HYDRO POWER™

NOVITÀ

Il più efficiente sistema a scambio ionico per la produzione di acqua pura di tutti i tempi!

DI48x
4 sacchetti = 24l di resina



DI24x
2 sacchetti = 12l di resina



DI12x
1 sacchetto = 6l di resina



Attacco rapido FastLock™
Facile e rapida apertura del erbatio con valvola di mandata.

Sacchetto di resina QuickChange™
Rapido e facile da cambiare durante il lavoro.

Tecnologia FloWater™
Resa d'acqua pura più alta del 30%.



Quality Tools for Smart Cleaning

www.ungerglobal.com
Per info italia@unger-europe.com

rizzando un importante sforzo di innovazione da parte di molti produttori...

Una risposta si potrebbe trovare nelle Faq della Commissione, quando si tratta dei cosiddetti apparecchi "dual use", che si prestano cioè sia a usi domestici, sia professionali. Per l'Europa questi ultimi genererebbero soltanto rifiuti domestici, salvo il caso di quelli derivanti da AEE intrinsecamente e distintamente individuabili come destinati solo ad uso professionale. **Giuliano Maddalena**, direttore di Ecoped – Consorzio Nazionale Riciclo Piccoli Elettrodomestici, suggerisce di considerare l'uso effettivo che si fa della macchina, o meglio l'uso probabile per cui la macchina è pensata. "Nella parte definitiva della norma europea, infatti –ricorda– è presente l'espressione *likely to be used*: come a dire, io posso anche decidere di portarmi una lavasciuga in casa, ma si tratta di una macchina pensata per un impiego professionale". Così il quadro sarebbe più chiaro, ma un certo margine di interpretazione, comunque, sembrerebbe persistere. Certo è che, se da un lato è molto chiaro sul "cosa si deve fare", dall'altro il nuovo decreto presenta non poche problematiche sull'identificazione degli apparecchi inclusi nelle nuove normative. Tanto che potrebbero arrivare, come già accadde in passato, appositi chiarimenti dall'Europa.

LAVOR HYPER



...**HYPER!**

*Dall'esperienza Lavorwash,
la nuova gamma di
macchine per la pulizia
industriale dedicate agli
specialisti del pulito.*



LAVOR HYPER offre una gamma di prodotti altamente professionali che presentano soluzioni studiate ad hoc per le esigenze di un settore estremamente specializzato.

Idropulitrici, generatori di vapore, aspiratori, monospazzole, lavasciuga pavimenti e spazzatrici progettate e realizzate per soddisfare le necessità degli operatori professionali.

LAVORWASH S.p.A.

Via J.F.Kennedy, 12 - 46020 Pegognaga (MN) Italy
Tel. +39 0376 55431 - Fax +39 0376 554392
www.lavorhyper.com - E-mail: info@lavorwash.it

LAVOR 
protagonisti insieme.

il ruolo dei sistemi informatici nei servizi di pulizia

di Stefano Valentini*

Le gare di appalto nell'ambito dei servizi di igiene ambientale si susseguono nella maggior parte dei casi in modo ripetitivo, precisando che pur avendo tecnicamente lo stesso nome, il servizio destinato ad ambienti sanitari è un settore a parte che richiede specializzazioni precise.

dei due settori sono molto diverse soprattutto per quanto riguarda la necessità di garantire il controllo della prestazione, e certificarne l'esito, a causa del differente impatto che un non adeguato livello di qualità può avere nei due settori. Da questa premessa derivano le caratteristiche e il ruolo, e il relativo impegno di spesa che un sistema informatico può avere nell'ambito di un'appalto di pulizie.

cando di trasferire ai computer funzioni che gli uomini possono fare con semplicità, il settore delle pulizie è certamente quello dove ciò che si definisce "principio del punto di minima energia" trova la sua migliore applicazione. Le esigenze di base, in un qualunque appalto, sono due: controllo delle attività e interfaccia con il cliente.

Per controllo delle attività si intende:

- associazione dell'attività rispetto ad un programma;
- associazione dell'attività rispetto ad un oggetto, nel caso delle pulizie di solito un locale;
- associazione dell'attività rispetto ad una persona che l'ha svolta;
- possibilità di monitorare l'esito delle attività.

Le esigenze

Per individuare la soluzione adatta per un appalto specifico vanno messi a fuoco i processi che il sistema informatico (SI) deve gestire, ma soprattutto quelli che NON deve gestire. Molti si sono cimentati negli anni cer-

l'esigenza di semplificazione è presente sia nei committenti, chiamati a valutare le proposte, sia nelle aziende che forniscono il servizio, che hanno bisogno di concentrarsi sul binomio qualità per il cliente – redditività della commessa. Il sistema informatico diventa così nel settore delle pulizie uno strumento del quale è necessario definire il giusto perimetro e la sua reale utilità.

I servizi di pulizia

Il settore delle pulizie è un universo complesso, che racchiude servizi diversi (non a caso il contratto fa riferimento ai servizi integrati), ma che differenzieremo, ai nostri fini, in due macrosettori, come anticipato: la sanificazione in ambito sanitario, e i servizi di igiene ambientale in ambito non sanitario. Le esigenze

VOLTA we engineer processes

Richiesta 15189 - Consegna buste

Operatore: Antonella Caccavale

Richiesta:

- Priorità: Programmata
- Tipologia richiesta: Canone
- Operatore: Antonella Caccavale
- Richiedente: CIS Azienda
- Codice: 15189
- Data: 06 Maggio 2011 ore 09:20:53
- Oggetto: Consegna buste
- Contratto: CIS S.p.A.
- Richiedente: CIS028 - lista B
- Trasmissione: CIS028
- Piano: L020 - Fiano Terzi (CIS028_PT)
- Locale: Loto 8048 - Agenzia "ITALMAPAN" (CIS028_PT_18048)
- Tipologia servizio: 3 Servizio di smaltimento e raccolta rifiuti
- Servizio: 803.02 - Consegna buste
- Testo: Consegna buste

Consuntivo:

Data consuntivo: 09 Maggio 2011 ore 09:56:43

Costo consuntivo: 0,00€

Intervento:

Data pianificata per l'intervento: 09 Maggio 2011 ore 09:10:00

Data di inizio intervento: 09 Maggio 2011 ore 09:10:00

Data di fine intervento: 09 Maggio 2011 ore 09:20:00

Intervento eseguito correttamente: SI

Valutazione intervento: 4/5

Nota pre-intervento: Consegna programmata per lunedì 09.05.11

Nota post-intervento: Consegna buste

Nota valutazione intervento:

Storico stati:

| Operatore | Stato | Data | Note |
|---------------------|---------------------|-----------------------------|--|
| Caccavale Antonella | Richiesta pervenuta | 06 Maggio 2011 ore 09:20:53 | 4. 2 ordini - 4. 1 piano |
| Caccavale Antonella | Assegnata | 06 Maggio 2011 ore 09:30:19 | Consegna programmata per lunedì 09.05.11 |

38
GSA
NOVEMBRE
2014

Figura 1 (sotto) - Le caratteristiche indispensabili per un sistema informatico.

Figura 2 (a destra) - Gestione di una richiesta.

Caratteristiche di un sistema informatico per i servizi di pulizia

- essere focalizzato sui processi primari
- garantire la tracciatura delle attività e permettere il controllo dei risultati
- assicurare una facile interfaccia con il cliente e i suoi utenti
- non aver bisogno di un supporto informatico interno
- essere di facile utilizzo sia per l'utente che per gli addetti delle aziende



Figura 3 - Gestione delle informazioni spaziali.

tà svolte attraverso controlli a campione. Per interfaccia con il cliente, o meglio con gli utenti del clienti, si intende:

- possibilità di generare una richiesta associata ad un contratto, e a dei livelli di servizio;
- possibilità di fornire un riscontro rispetto alla richiesta;
- possibilità di gestire le informazioni, anche finalizzate alla contabilizzazione, associate alla richiesta in modo coerente con il contratto stipulato (canone, misura, extra);
- possibilità di associare con semplicità la richiesta a degli utenti, locali e tipologia di servizi;
- possibilità, differenziata per livello di utente, di monitorare le attività, siano esse a richiesta o programmate.

Questi sono gli elementi primari che un sistema informatico nel settore delle pulizie. Come si vede, il sistema è finalizzato a gestire l'interfaccia tra azienda e committente.

La pianificazione del servizio è un elemento, ma non la gestione delle persone assegnate giornalmente, che al contrario vengono semplicemente registrate una volta che hanno svolto il servizio stesso.

Classificare gli ambienti

Per svolgere il servizio è necessario che ogni ambiente abbia una sua identificazione, e sia stata quindi posta una etichetta con un codice (barre, NFC, RFID, in funzione dei casi) per consentire una certificazione del servizio. L'operatore può leggere con uno smartphone l'etichetta, e registrare il suo passaggio, consentendo il controllo a campione rispetto al controllo puntuale. Anche la struttura dei contratti deve essere diversa, penalizzando il non corretto inserimento dei dati allo stesso livello, se non peggiore, della mancata esecuzione.

Semplificare, semplificare, semplificare

Se ci si focalizza sulle esigenze reali, è facile arrivare ad una semplificazione non solo delle funzioni (processi) che il sistema informatico deve gestire, ma anche delle modalità con le quali deve essere accessibile e messo a disposizione del cliente. Le soluzioni oggi a disposizione devono essere completamente web, essere accessibile da qualunque computer e perfino tablet, e soprattutto, non deve esserci bisogno di un informatico in azienda, o bisogno di una lunga formazione per usarlo.

*[www.novigoesengineering.it]



LA MIGLIOR SOLUZIONE PER PROTEGGERE OGNI PAVIMENTAZIONE



green care LONGLIFE complete
 proteggi i pavimenti
 protegge la sua salute



Da utilizzare anche a scuola perché priva di TBEPI*

- **Resistente**, per il massimo della durata nel tempo
- **Sicura**, facile e veloce da stendere
- **Ecologica**, certificata Nordic Swan
- **Ecosostenibile**, priva di zinco e altri componenti dannosi per la salute dell'uomo e dell'ambiente
- **Flessibile**, un unico prodotto per tutti i tipi di pavimentazione, perfetta anche negli ospedali

*TPEB sono materiali plastici messi sotto osservazione dalla comunità scientifica perché si pensa possano causare gravi danni alla salute

Werner & Mertz professional srl
 Via Cesare Battisti, 181 - 20061 Carugate (MI)
 Tel. 02.9273151 - Fax 02.92103822
 wmitaly@werner-mertz.com
www.wmprof.com



legacoop servizi si riunisce e fa il punto sul settore

di Umberto Marchi

Si è svolta a Roma l'assemblea di mandato Legacoop Servizi, che ha riconfermato Fabrizio Bolzoni presidente. Si è parlato dei problemi più urgenti del mondo cooperativo, dai ritardi PA alle coop spurie, dall'esigenza di stabilità alla necessità di semplificazioni normative. Positivo il giudizio di Legacoop sulla legge di Stabilità, ma c'è ancora da lavorare.

in salute, che conta 2000 cooperative e fattura 8 miliardi coinvolgendo oltre 110.000 soci e 160.000 addetti”.

Un settore articolato, che soffre i ritardi PA

I settori d'attività sono tanti e diversificati: dal trasporto alla movimentazione merci e logistica, dal trasporto persone alla vigilanza privata e servizi fiduciari, dalla ristorazione collettiva e commerciale ai servizi ai beni culturali, dall'igiene e la sanificazione ambientale al global service e facility management, fino a settori di più recente evoluzione e sviluppo quali informatica e consulenza. Senza escludere, naturalmente, il settore dell'igiene, dell'ecologia e dei servizi integrati, che comprende attività come sanificazioni ambientali, sanificazioni e sterilizzazioni ospedaliere, disinfezioni, disinfestazioni e derattizzazioni, pulizie treni e ambienti ferroviari, manutenzioni connesse, lavanderia industriali, manutenzioni civili e industriali, montaggi e manutenzioni meccaniche, raccolta e trasporto RSU e RSAU, raccolta differenziata rifiuti, gestio-

L'assemblea di mandato di Legacoop Servizi, svoltasi a Roma il 4 e 5 novembre presso il centro congressi Frentani, è stata l'occasione per riflettere sullo stato di salute di un settore che, se è vero che ha risentito meno di altri della crisi, innegabilmente sta soffrendo in seguito al protrarsi oltre il previsto del periodo di incertezza economica. “E nonostante tutto –ha sottolineato il presidente (riconfermato) di Legacoop Servizi **Fabrizio Bolzoni**– parliamo di un settore



ne impianti di smaltimento RSU, gestione impianti di depurazione, raccolta e smaltimento rifiuti speciali e nocivi, gestione e manutenzione verde pubblico, monitoraggio ambientale. Un segmento, quest'ultimo, che lavorando a stretto contatto con il settore pubblico, soffre di un cronico problema italiano, che è stato al centro del dibattito all'assemblea: i tempi di pagamento della Pa. Pur scorgendosi segnali positivi, il problema non è risolto. Ma andiamo con ordine.

Bolzoni confermato presidente

La prima notizia è che **Fabrizio Bolzoni** e **Angelo Migliarini**, presidente di Legacoop Servizi Toscana, sono stati rieletti all'unanimità rispettivamente Presidente e Vice Presidente Vicario di Legacoop Servizi. Ed ecco gli altri vicepresidenti eletti dai delegati regionali: **Alberto Armuzzi**, presidente di Legacoop Servizi dell'Emilia Romagna; **Vladimiro Zaffini**, presidente Legacoop Servizi Umbria; **Danilo Valenti**, presidente Co-sptecnoservice; **Letizia Casuccio**, direttore Coopculture. Inoltre sono stati eletti i membri della nuova Direzione nazionale, del Comitato dei Garanti e del Collegio dei Revisori. È stato inoltre approvato il documento finale che traccia le linee e gli indirizzi per il mandato 2014-2018 di Legacoop Servizi. All'assemblea è intervenuto il presidente di Legacoop e dell'Alleanza Cooperative Italiane, **Mauro Lusetti**. Presenti all'apertura an-

40
GSA
NOVEMBRE
2014





che numerose rappresentanze delle organizzazioni imprenditoriali di settore con le quali collabora Legacoop Servizi, oltre ai rappresentanti delle categorie sindacali in relazione con l'Associazione. Afidamp era rappresentata da **Toni D'Andrea**, AD di Afidamp Servizi e **Stefania Verrienti**, segretario generale dell'Associazione. Due le tavole rotonde: una sulla centralizzazione degli acquisti nella PA, nella quale è intervenuto l'amministratore delegato di Consip SpA, **Domenico Casalino**; l'altra sul tema dell'innovazione, con la presentazione dell'indagine SWG su come la tematica viene vissuta nelle coop aderenti.

Pubblica Amministrazione ancora in ritardo nei pagamenti

E torniamo ai temi, riprendendo da quello che più sta a cuore alle coop di servizi. E ascoltiamo ancora **Bolzoni**: "I tempi di pagamento della PA? In 16 mesi, dal febbraio 2013 al giugno 2014, sono scesi di appena 25 giorni, passando da 171 a 146". In pratica siamo ancora attorno ai cinque mesi, in miglioramento ma ancora molto distanti dai 30 e 60 giorni previsti dalle norme. Una situazione che continua a generare per le imprese pesanti oneri finanziari, ancor più difficili da sostenere per la situazione del credito: dal settembre 2011 al dicembre 2013 i prestiti bancari alle imprese sono diminuiti dell'11%. In compenso la giungla normativa si è fatta quasi inestricabile. Basti pensare

II> Bolzoni: una vita per le Coop (ma è stato anche sindaco)

Dunque Fabrizio Bolzoni è stato confermato presidente di Legacoop Servizi. Classe 1959, a nemmeno 20 anni, nel 1987, entra nel mondo cooperativo come tecnico alla "Pulix coop", cooperativa del settore servizi a Parma, ricoprendo prima il ruolo di responsabile commerciale e successivamente di presidente. Dal 1996 al 2002 è vicepresidente del CNS, Consorzio Nazionale Servizi di Bologna. Dal 2002 al 2009 è sindaco di Montechiarugolo, un bel comune di 11mila abitanti in provincia di Parma. Nel 2009 riprende l'attività cooperativa in qualità di responsabile del comparto "Igiene - Servizi integrati - Ecologia di Legacoop Servizi. Nel marzo 2013 è eletto Presidente dell'Associazione.



che negli ultimi sei anni il Codice degli appalti, nel suo complesso, è cambiato 223 volte, ben 22 solo per le cause di esclusione. Con il risultato di una grande incertezza, di un aumento esponenziale del contenzioso e di gare sempre più spesso bloccate dai ricorsi. È una situazione complessa quella che il settore sta attraversando, così come la fotografa il Documento programmatico presentato da Bolzoni. Un appuntamento che coinvolge 1.895 cooperative aderenti, capaci di non rinunciare comunque, nonostante i problemi, a porsi obiettivi ambiziosi come chiarisce il titolo della due giorni romana: "Al servizio del Paese. Per una nuova centralità del lavoro, nella legalità e per il cambiamento".

L'impegno del Governo

Il Governo, in questi giorni, ha sul tavolo questioni importanti per il prossimo futuro del sistema Italia. E Legacoop, in questo senso, ha le idee molto chiare: "Chiediamo innanzitutto certezze, per riuscire a navigare in un mercato difficile. La precarietà istituzionale ha caratterizzato negli ultimi anni la vita del Paese ha provocato danni enormi: l'assenza di un orizzonte, che sia almeno di medio termine, comporta, infatti, la



frammentarietà dell'azione di governo e la non assunzione di responsabilità indispensabili per affrontare e avviare a soluzione i problemi. I segnali di possibile stabilità che registriamo negli ultimi mesi devono consolidarsi e trarre un orizzonte stabile". La voce del Governo era rappresentata dal viceministro delle Infrastrutture e Trasporti, **Riccardo Nencini**, che ha sottolineato come "stabilità delle istituzioni e semplificazione sono elementi indispensabili per raggiungere obiettivi di crescita". A proposito di semplificazioni, un altro punto toccato è stato quello della confusione normativa con leggi non sempre chiare che, oltretutto, cam-

biano di mese in mese. Tra gli esempi eclatanti, che abbiamo spesso toccato in queste pagine, c'è quello della responsabilità solidale negli appalti, una legislazione che sembra non trovare mai pace. Non solo: sul versante pubblico fanno molto discutere anche le diverse interpretazioni delle già ricordate norme sull'esclusione dei concorrenti. Un caos normativo che provoca un altissimo contenzioso. Un passaggio importante, per il nostro Paese, sarà il recepimento delle nuove Direttive europee in materia di appalti, che dovrà avvenire entro il marzo 2016 ma che il Governo vuole anticipare al primo semestre 2015. "Poiché la maggior parte delle gare riguarda i servizi – ha spiegato **Bolzoni** – occorre che il Governo nel definire le norme comprenda l'importanza del fattore lavoro e che ci si orienti a premiare l'offerta economica più vantaggiosa e non il massimo ribasso, che ha portato spesso al successo dell'imprenditoria corsara e meno affidabile". A questo proposito **Nencini** ha detto che il Governo sta intervenendo sul codice degli appalti e ha elogiato il ruolo della buona cooperazione che aiuta a costruire sviluppo, interesse e responsabilità.

Le false cooperative, un problema da affrontare e risolvere

Ma non c'è solo buona cooperazione. Le cosiddette "coop spurie" restano un problema molto serio per il settore. "La forma cooperativa e la figura del socio lavoratore – ha denunciato **Bolzoni** – rappresentano troppo frequentemente il mezzo per fare impresa in modo spurio, causando dumping contrattuale, danneggiando ulteriormente le imprese sane e la reputazione di tutta la cooperazione. Chiediamo che aumentino i controlli e lo Stato effettui davvero la revisione su tutte le imprese che non aderiscono ad alcuna centrale".

I servizi, un settore su cui investire

Troppo spesso, nel settore pubblico, ci si è ricordati dei servizi solo quando si è trattato di applicare la "spending review". Eppure un efficiente sistema dei servizi alle imprese e alle comunità può rappresentare una leva importante per la ripresa del Paese. Formazione, partecipazione ai bandi europei, so-

stegno ai processi di crescita aziendale e di innovazione sono alcuni dei filoni principali lungo i quali l'associazione si impegnerà a sostenere gli sforzi delle imprese aderenti. L'orizzonte, nel solco dell'attività della propria "casa madre" – la Lega delle cooperative – anche per il settore servizi è rappresentato dalla costituzione dell'Alleanza delle Cooperative Italiane, l'approdo per una semplificazione della rappresentanza e per un rafforzamento della cooperazione.

L'auspicio di Lusetti: "E' ora di rivedere certi vincoli"

Parole di fiducia, quelle con cui il presidente nazionale Legacoop **Mauro Lusetti** ha accompagnato i lavori: "Il movimento cooperativo – ha ribadito – è nato per unire le forze sane di questo Paese. Noi siamo quelli del lavoro, quelli che il lavoro lo creano, ma servono riforme. Diamo un giudizio positivo alla legge di Stabilità, ma chiediamo ora con forza al Governo di affrontare anche il tema delle liberalizzazioni: esistono 34 nuove professioni e non pochi vincoli che impediscono il loro sviluppo".

The power of senses



Creazione e produzione di fragranze per cosmetici, profumi, candele, saponi e detersivi; oli essenziali naturali per aromaterapia e cosmetica, prodotti chimici aromatici e specialità. Creazioni su specifica richiesta conformi ai più rigidi standard qualitativi, formulate sulla base delle linee guida RIFM-IFRA e disposizioni legislative comunitarie.

Creation and production of fragrances for cosmetics, perfumery, candles, soaps and detergents; natural essential oils for aromatherapy and cosmetics, chemical compounds and specialities. Creations on specific demand complying with the most stringent qualitative standards based on RIFM-IFRA guidelines and EU regulations.



we create fragrances of quality



SINCE 1998

L.R. COMPOSIZIONI PROFUMANTI S.r.l.
Via Mongibello, 89/A - Zona Industriale
Piano Tavola 95032 BELPASSO - CT - Italy
Tel. +39 095 7135944 - 095 7135161
Fax +39 095 7135356 - 095 7135355
www.lrcomprof.it - info@lrcomprof.it








C.C.A.G. CROTTI



**PREMIATO
SPAZZOLIFICIO**

***Produzione
di spazzole
industriali***

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



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

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

servizi, tecnologie, occupazione: *le nuove opportunità del settore*

Un convegno organizzato dall'Unione Industriale Torino – Servizi Ambientali Integrati nel capoluogo piemontese ha messo in luce le nuove opportunità di un settore che tiene, nonostante la crisi.

Ogni tanto fermarsi e tastare il polso al settore non fa male, soprattutto in momenti come questo, irti di “trappole” e difficoltà ma, al contempo, ricchi di opportunità. Lo scenario è di quelli da grandi cambiamenti: da un lato la committenza pubblica sta andando in direzione della riqualificazione della spesa, percorrendo la strada degli accorpamenti delle procedure d'acquisto, dall'altro il privato è stretto nella morsa di una crisi che lo costringe a rivedere i costi al ribasso. E' in questo contesto che, lo scorso martedì 28 ottobre, si è svolto a Torino il convegno “Multiservizi: un settore di nuove opportunità. Nuovi servizi, nuova occupazione, nuove tecnologie”, organizzato dalle aziende del Gruppo SAI Servizi Ambientali Integrati dell'Unione Industriale di Torino, guidato dal giovane presidente (28 anni) **Umberto Diamante**.

Umberto Diamante: “Un settore con molte opportunità”

E' stato proprio lui ad aprire i lavori del convegno, con un'attenta analisi della situazione. Nonostante la fase congiunturale, caratterizzata da una crisi economica che si è fatta e si sta facendo ancora sentire, le imprese del settore multiservizi hanno ripreso a crescere da qualche anno. Non mancano le prospettive positive per il futuro del settore, analizzate sulla base della ricerca dell'Ufficio Studi, svolta su un consistente campione di aziende che occupano complessivamente oltre 30.000 dipendenti. Ne emerge un qua-

dalla redazione

dro moderatamente positivo con la metà delle imprese che, a dispetto della crisi, negli ultimi 3-4 anni hanno continuato a crescere. Anche a livello nazionale il comparto, labour intensive, vive una fase di sviluppo con un fatturato complessivo - stimato dal CRESME - pari a circa 135 miliardi di euro e buone potenzialità per creare nuova occupazione. Le sole attività di pulizia e servizi complementari annoverano oltre 500.000 addetti con una forte presenza di fasce deboli, una netta maggioranza di lavoro femminile (67%), ed un'incidenza complessiva del lavoro piuttosto alta, pari a circa il 70%.

Le imprese hanno saputo diversificarsi

Il presidente si è poi concentrato sul progressivo ampliamento dell'offerta merceologica che ha interessato il settore negli ultimi anni, specie da quando, nell'ormai lontano 2001, il Contratto Collettivo Nazionale è diventato, di nome e di fatto, “Multiservizi”. “La maggior parte delle aziende oggi appartenenti al comparto dei Multiservizi, - ha osservato Diamante - è partita dal monoservizio di pulizia, privato e industriale, ma in questi anni ha diversificato le proprie attività, offrendo anche servizi come la manutenzione, la sorveglianza, la sicurezza, la logistica interna, associate ad elevata progettualità tecnica e gestionale ed organizzazione qualificata per poter rispondere alle esigenze di outsourcing dei servizi no-core della clientela pubblica e privata”. E ha continuato: “Il ruolo strategico delle aziende di servizi che rappresento e che operano a supporto del pubblico e del privato e ne soddisfano le necessità con elevati standard qualitativi, è quella di garantire una continua innovazione e prestazioni sempre più elevate. Ma per poter dare alle nostre aziende prospettive di crescita, anche dimensionali, abbia-



mo bisogno di un cambio di prospettiva e di un investimento soprattutto normativo. Chiediamo una regolamentazione attenta e specifica per il settore, che possa permettere alle aziende virtuose e corrette di potersi difendere dai soggetti irregolari e poco trasparenti”.

Lorenzo Mattioli: “La proposta di legge sui servizi integrati va avanti”

Un argomento su cui nessuno poteva rispondere meglio di **Lorenzo Mattioli**, presidente ANIP – Associazione Nazionale Imprese di Pulizia e Servizi Integrati di Confindustria, che da quando è salito al vertice associativo non ha mai smesso di impegnarsi per promuovere un nuovo intervento normativo per il settore. A questo proposito Mattioli ha illustrato la Proposta di Legge in materia di servizi integrati presentata recentemente in Parlamento, che punta alla regolamentazione delle gare di appalto ed all'introduzione di criteri di corretta gestione e di monitoraggio dei soggetti che vi prendono parte, affinché trasparenza e competenza siano riconosciute come valori imprescindibili.



“Un settore che merita attenzione”

“La crescente rilevanza del settore dei servizi (si parla del 43% degli appalti pubblici contro il 25% dei lavori)”, ha messo in evidenza Lorenzo Mattioli, “impone oggi di trovare una specifica definizione normativa per il settore del Facility Management. La Proposta di Legge in materia di servizi integrati accoglie il nostro progetto di Legge Quadro sui servizi agli immobili (condiviso e apprezzato da tutte le forze politiche e sociali) e definisce per la prima volta regole dirette a qualificare il settore dei servizi integrati, individuando le necessarie azioni di contrasto al lavoro sommerso e alla logica del massimo ribasso, favorendo la qualificazione dell’offerta e della domanda e rendendo più fluido il processo di finanziamento delle attività. Secondo le stime del Ministero del Lavoro, questo settore, se adeguatamente disciplinato, potrebbe sviluppare occu-

pazione aggiuntiva e regolare per circa 300.000 addetti”. Non resta che attendere, a questo proposito, gli ulteriori sviluppi della questione. I tempi, almeno stando alle ultime novità, sembravano collocare l’approdo della proposta in Parlamento nei primi mesi del 2015, ma si vedrà.

Molto attesi, dopo i punti di vista di Diamante e Mattioli, i risultati dell’indagine dell’Ufficio Studi Economici Unione Industriale Torino presentati da **Luca Pignatelli**. La ricerca ha riguardato un campione delle realtà più significative del comparto a livello regionale e anche nazionale, occupando nel complesso 28.700 dipendenti a tempo indeterminato, più 1.400 lavoratori assunti con altre forme contrattuali. All’indagine, davvero molto interessante, abbiamo dedicato un apposito approfondimento in apertura della rivista.

C'È SEMPRE UNA ROSSA FATTA APPOSTA PER TE.



TERA, PER ESEMPIO!

TI SIEDI E CON UN SOLO GESTO LEI FÀ QUELLO CHE TI SERVE.



My è la tua personalizzazione che ti permette di scegliere la modalità di lavoro ottimale per pulire quel pavimento senza sprecare due risorse preziose: **tempo ed energia**. E poi sai, prima di iniziare, anche quanto ti costerà.



motoscope & lavasciuga



www.rcm.it

premio laurea: afidampfab incorona la lavasciuga di domani

dalla redazione

Il colombiano David Cañon, laureatosi in Design & Engineering con il professor Matteo Oreste Ingaramo, si è aggiudicato l'edizione 2013 del Premio Laurea di AfidampFAB con un progetto di lavasciuga realizzato per RCM. 2.500 euro in denaro e tanta soddisfazione per un lavoro che è partito da un'attenta analisi del mercato. E già si pensa ad aprire il premio a start-up e team.



Da sinistra: Stefania Verrienti, David Cañon, Matteo Ingaramo

Lo scorso venerdì 10 ottobre, al Politecnico di Milano – campus Bovisa, è stato assegnato il Premio Laurea 2013, bando di concorso fortemente voluto e realizzato da AfidampFAB per la migliore tesi di laurea specialistica mirata alla crescita e allo sviluppo del settore della pulizia professionale.

Le finalità del premio

Chiare le finalità dell'iniziativa: promuovere la cultura del pulito, stimolare la ricerca nel settore della pulizia professionale, favorire il miglioramento nella produzione esistente, ampliare la bibliografia relativa al settore, creare stimolanti opportunità di dialogo con il mondo accademico, da sempre in prima linea quando si parla di ricerca, sviluppo e innovazione. Per questo, come ha sottolineato a più riprese il segretario AfidampFAB **Stefania Verrienti**, l'associazione che riunisce

i fabbricanti di macchine, attrezzature e prodotti continuerà a investire nella partnership con il Politecnico di Milano. Anzi, sono già in arrivo a questo proposito interessanti novità. Requisito per ottenere il premio in denaro offerto da AfidampFAB era lo svolgimento di una tesi specialistica dedicata in modo esplicito e diretto a sviluppare e approfondire tematiche connesse al miglioramento della produzione nel settore della Pulizia Professionale.

Il vincitore

Il riconoscimento -un contributo economico di 2.500 euro- è andato al colombiano **David Andrés Cañon Saavedra**, laureatosi in Design & Engineering con il professor **Matteo Oreste Ingaramo**, che per la sua tesi specialistica ha sviluppato per RCM un innovativo progetto di lavasciugapavimenti. Il relatore, davanti a una folta platea di interessatissimi studenti, addetti ai lavori e media del settore, ha presentato il progetto che ha l'obiettivo di stimolare le innovazioni di sistema e di processo, l'efficacia e l'efficienza dei prodotti e delle macchine per la pulizia e la creatività progettuale "made in Italy" applicata a un settore così importante per il nostro be-

nessere e qualità della vita. "Premi come questo sono uno stimolo per favorire sempre più la collaborazione tra l'Università e le imprese, connubio essenziale perché si possa sviluppare un percorso di crescita costruttiva per tutti i soggetti", ha commentato il prof. Ingaramo.

Dall'ambiente ai processi, dagli aspetti tecnologici al mercato

Prima di entrare nel vivo della tesi di laurea Stefania Verrienti ha illustrato le principali caratteristiche del Premio: "Il premio, fino ad oggi a cadenza annuale (ma dal prossimo anno biennale ed esteso anche ad altre tipologie di concorrenti), vuole valorizzare tesi specialistiche in Design & Engineering che dimostrino una serie di requisiti: prima di tutto, e non poteva essere altrimenti, l'attenzione all'impatto ambientale. Quindi quella agli aspetti tecnologici, ergonomici, funzionali. Non può mancare un'accurata analisi dei processi produttivi, distributivi, logistici, giuridici, economici".

Il lavoro premiato

E proprio questo ha fatto David, che è partito da un'analisi approfondita dell'azienda di



Casinalbo: storia, ambiti di attività, prodotti di punta, ma anche diretti concorrenti, prodotti “rivali”, prospettive, rete vendita. David Cañon, in pratica, è partito dalla (lunga) storia di RCM, azienda che dal 1967 è un punto di riferimento italiano e non solo nella realizzazione di spazzatrici e lavasciuga industriali: dalla tradizionale motoscopa alla lavasciuga, fino ad arrivare ai modelli “combinati”, quella di RCM è stata un’evoluzione merceologica nel segno dell’innovazione. Ma Cañon non si è fermato qui: è poi passato ad analizzare il mercato e la rete distributiva di RCM: “Ad oggi l’azienda emiliana può contare su una rete di 80 distributori e 120 importatori”, ha spiegato commentando il suo lavoro. Lavoro che è poi proseguito con un’analisi dei principali concorrenti attivi sul mercato. Ma non solo: altrettanto approfondito è stato il benchmarking dei prodotti, con tanto di tavole comparative con caratteristiche tecniche, misure, ingombri, prestazioni, punti di forza e di criticità dei prodotti presi in esame.

Un’accurata analisi del mercato

In breve: un’analisi “al microscopio” di tutto il mercato, sviluppando un prodotto davvero innovativo: una piccola lavasciuga compatta adatta all’impiego in una pluralità di ambienti: assistenza sanitaria, imprese di pulizia, distribuzione, automobilistico, sportivo e dell’hospitality. Versatile, precisa, maneggevole, silenziosa ed ergonomica, la macchina fa del rapporto qualità/prezzo una delle sue leve principali. Tra i punti di forza, uno speciale manico-serbatoio rotante che potrebbe segnare una via innovativa per tutti i prodotti della categoria. Un riconoscimento meritato, a detta di tutti. Perfettamente d’accordo **Riccardo Raimondi**, di Rcm, che ha seguito da vicino lo sviluppo del progetto e ne ha sottolineato il valore esemplare per tutto un settore in cerca di innovazione di qualità: “Questa collaborazione -ha commentato- non solo ci ha permesso di ottenere un contributo importante in termini di idee e spunti, ma anche ottime prospettive sotto l’aspetto più squisitamente tecnico. Per questo, e parlo a nome di tutta l’azienda, siamo orgogliosi di essere stati partner in questo progetto accanto al Politecnico di Milano”.



Da sinistra: Riccardo Raimondi di RCM, David Cañon, Stefania Verrienti.

Dall’anno prossimo premio biennale e aperto alle start-up

Verrienti ha anche ribadito l’importanza del premio anticipando alcuni elementi di novità che verranno introdotti dal prossimo anno. “In questi anni ci siamo resi conto che l’attenzione verso questa iniziativa è molto cresciuta. Per questo abbiamo deciso di valorizzare il Premio dandogli una cadenza biennale, ed aprendolo anche, fin dal 2015, a progetti industriali, lavori di gruppo e start-up innovative”. Non si tratta di un premio “statico”, destinato cioè a rimanere uguale a se stesso. Tutt’altro: il nuovo premio è concepito da Afidamp in collaborazione con il Consorzio Polidesign, come assolutamente dinamico, in grado di evolversi di pari passo con le esigenze del mercato. Un mercato che ricerca, da parte di chi eroga il servizio (quindi delle imprese) una sempre maggiore meccanizzazione e automazione, ma che al contempo ha bisogno di ridurre l’impatto sull’ambiente anche in ragione di un’attenzione sempre crescente da parte della committenza, prima di tutto le Pubbliche Amministrazioni alle prese con le recenti (e necessarie) politiche di Green Public Procurement (acquisti verdi Pa).

I progetti esposti a Pulire e al Forum

Ma c’è un’altra ghiotta novità, ed è ancora Verrienti a “lanciarla”: “Per creare un collegamento ancora più solido tra il mondo della progettazione accademica e la realtà del mercato: l’idea è quella di esporre i progetti più meritevoli o in un apposito spazio a Pulire negli anni dispari, oppure a Forum Pulire in quelli pari”. Degno di nota è il fatto che lo studente vinci-

tore ha potuto accedere al percorso del Politecnico di Milano grazie ad un finanziamento erogato da una fondazione colombiana che si prefigge di sostenere i giovani talenti che vogliono studiare e perfezionarsi all’estero in realtà di prestigio, per poi tornare in Colombia e mettere a frutto l’esperienza maturata. “È stata per me un’esperienza di grande valore, che mi ha permesso di entrare in contatto diretto con una realtà aziendale importante e di analizzare un progetto elaborando un’analisi del mercato e proponendo soluzioni concrete. È un percorso che consiglierai a tutti gli studenti”, ha affermato David Andrés Cañon Saavedra. Detto questo, non resta che una curiosità che David è ben felice di soddisfare: come ha utilizzato i 2.500 euro del Premio? “Li ho usati per acquistare una fiammante stampante 3D che mi aiuterà per il mio nuovo lavoro in Colombia”. Soldi ben spesi, non c’è che dire.



sanità: come contenere i costi innalzando la qualità

di Simone Finotti

Un'intensa giornata di studio organizzata da IIR, Istituto Internazionale di Ricerca con GSA media partner, ha fatto luce su organizzazione e contenimento dei costi delle pulizie in sanità, con molti interessanti casi concreti. Intanto sono in arrivo novità in fatto di centralizzazione degli acquisti e di prezzi di riferimento. Ma le parole d'ordine rimangono misurabilità e controllo.

tualità, dall'ebola, ormai un terrore planetario, alla meno devastante, ma altrettanto insidiosa legionella, che proprio in queste ultime settimane sta tornando a far paura a Milano e dintorni colpendo soprattutto le fasce anagraficamente più esposte della popolazione. Ma naturalmente non potevano mancare nemmeno i riferimenti alle temutissime infezioni nosocomiali, il cui nesso con il livello di igiene è ormai statisticamente dimostrato.

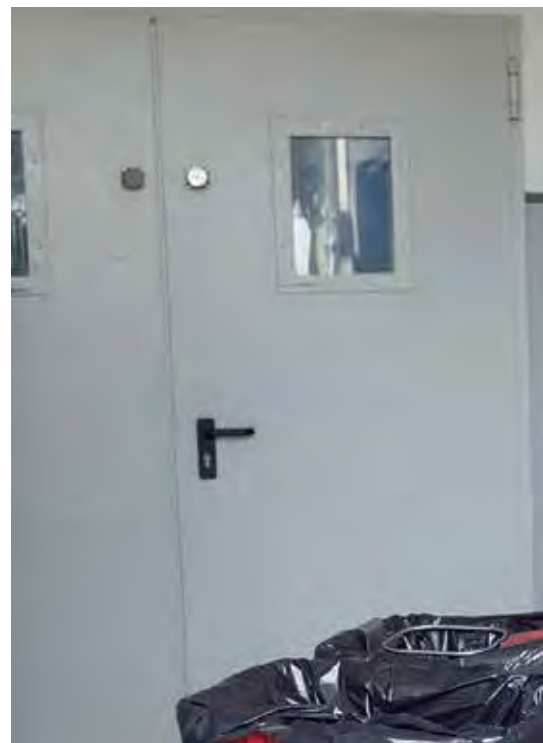
Molte interessanti "case histories"

A coordinare i lavori è stato **Marco Ferrari**, responsabile Igiene Ospedaliera dell'Ospedale di Lodi, che ha messo ordine in una nutrita serie di esperienze virtuose di varie aziende ospedaliere: su tutte, il caso dell'A.O. di Legnano, con il suo nuovo sistema di monitoraggio della qualità del servizio sui 5 presidi ospedalieri (organizzazione, analisi di risultato, monitoraggio, figure coinvolte e progetti futuri), e l'esperienza dell'Ospedale Maggiore della Carità di Novara, con la "Sperimentazione di un sistema di sanificazione con panni in nanotech e microfibra con particelle d'argento" che ha ottenuto il premio P&S Innovation Award, ritirato da **Rita Negri**, del Gruppo Operativo Comitato Infezioni Ospedaliere. Molto atteso, a metà mattinata, l'intervento di **Andrea Loro Piana**, socio fondatore Soligena, sul concetto di innovazione (vera) nel servizio di pulizia e sanificazione in ambito sanitario. "Come si coniugano prestazioni e risparmio economico?", era la domanda

Tornano in scena temi e problemi della sanificazione in ambito sanitario. Sta ormai diventando una bella "tradizione" l'appuntamento ottobre con il convegno IIR (Istituto Internazionale di Ricerca), focalizzato stavolta sulla sanificazione in sanità. Quest'anno, come dodici mesi fa, la giornata di approfondimento si è tenuta al Centro Congressi dell'istituto Humanitas di Rozzano, alle porte di Milano, il 29 ottobre. E anche quest'anno GSA è stato media partner dell'iniziativa.

Modelli organizzativi in sanità

"MDR, modelli organizzativi e contenimento dei costi all'interno del servizio di igiene, pulizia e sanificazione" il titolo del convegno, che si è protratto per l'intera giornata, articolata in due macrosessioni e tre tavole rotonde di approfondimento. Tra i principali "indiziati", come è facile immaginare, le emergenze sanitarie di grande at-



di partenza, a cui il vicepresidente AfidampFab ha risposto con una case history sul riutilizzo delle risorse idriche nelle operazioni di pulizia.

CAM, a che punto siamo?

Si è parlato naturalmente anche di novità normative, dunque anche di Cam, su cui si sta lavorando anche in chiave di igiene ospedaliera. Proprio su questo si è concentrato, nel pomeriggio, il presidente AfidampFab **Matteo Marino**, in un'interessante tavola rotonda su "Impatto ambientale, sicurezza e criteri minimi", a cui hanno partecipato anche **Carlo Maria Badi**, direttore S.C. Progettazione e Gestione Patrimonio dell'Ospedale Niguarda Ca' Granda di Milano, **Gregorio Mangano**, consigliere Aissa - Associazione Italiana Igienisti dei Settori Aerulici, e **Andrea Tezzele**, Direttore qualità e controllo di Markas. **Marino** ha posto l'accento sugli elementi di novità dei Cam, che ha suddiviso i prodotti in diverse macrocategorie (prodotti "normali", disinfettanti, prodotti per pulizie periodiche), ciascuna delle quali con specifici parametri da considerare che non siano semplicemente la rispondenza o meno ai criteri Eco-label (che per alcune categorie di prodotti professionali non sono neppure applicabi-





li). Anche i Cam per le pulizie ospedaliere, attualmente in elaborazione, saranno attenti a vari criteri, a partire da un vero risparmio economico (lungo l'intero ciclo di vita del prodotto) senza perdere in qualità. **Mangano**, dopo aver presentato l'attività di Aiisa, si è concentrato sull'importanza del controllo, visto che, come ha sottolineato, noi passiamo dal 75 al 90% del nostro tempo in ambienti indoor. A proposito di questo, particolarmente stimolante è stato il contributo di **Badi** sulla legionella e sulle modalità di monitoraggio e controllo messe in atto dal Niguarda, che si trova fra l'altro non distante dai nuovi focolai del batterio recentemente individuati a Milano. Stesso concetto ribadito da **Tezzele**: "Se dovessi sedermi al tavolo con un committente" ha detto, "gli direi di fare in modo che tutto quello che chiede sia effettivamente misurabile e controllabile". Concetto chiaro.

In arrivo la gara Consip per le pulizie in sanità

In chiusura, una tavola rotonda di approfondimento sui nuovi prezzi di riferimento per la pulizia e la sanificazione, coordinata da **Anna Fiorenza** di

Agenas. Quest'ultima, nel ricapitolare la questione, molto sofferta, dei prezzi di riferimento in sanità del 2012, ha anticipato l'imminente uscita dei nuovi prezzi (prevista entro dicembre), ed è tornata sul tema della qualificazione della spesa pubblica attraverso l'accorpamento delle centrali d'acquisto: "Si parla di appena 35 centrali, ma mi pare improbabile un numero del genere", ha detto. E poi: "Sta per partire una nuova gara Consip dedicata espressamente alle pulizie in sanità. Ci saranno oltre 20 lotti su base provinciale", ha anticipato, senza sbilanciarsi oltre. Si va insomma verso una razionalizzazione della spesa pubblica, e il legislatore ha optato per una delle scelte più semplici: quella dell'accorpamento. A proposito di centrali d'acquisto: molto interessante l'esperienza toscana, riportata da **Marcello Faviere**, dirigente Estav, che ha ragionato sul ruolo delle centrali d'acquisto e sulla necessità di controllare poi la spesa effettiva. Infine **Maurizio Greco**, dell'Asl n. 4 Chiavarese, ha spiegato come il calcolo dei nuovi prezzi di riferimento sia avvenuto in modo più attento e dettagliato rispetto a due anni fa. Non ci resta che attendere.



4CleanPro

GAIA



Affidabilità,
Semplicità,
Compattezza.

AMICA



Ergonomica
Silenziosa
Potente
Dosing system
Telaio in acciaio

LEILA



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



4CleanPro

4cleanpro srl
Via dei Tigli, 20
50013 Campi Bisenzio
Italy-Firenze-

www.4cleanpro.com
info@4cleanpro.com
+39 3275895500

verso disinfestando 2015, la biennale del pest-control

dalla redazione

L'11 e il 12 marzo 2015 si terrà a Rimini la quarta edizione di Disinfestando, fiera-convegno dedicata al pest control italiano e non solo. Sempre più attesa e sempre più internazionale, la manifestazione è promossa dall'Associazione Nazionale Imprese di Disinfestazione.



50
GSA
NOVEMBRE
2014

Il 2015 sarà, certo, l'anno di Pulire. Ma anche quello di Disinfestando, la manifestazione fieristica promossa da Anid che torna a Rimini l'11 e il 12 marzo, in un momento dell'anno che per tutti i disinfestatori è più che mai strategico. E sono già partiti i preparativi in vista di questa quarta edizione, che si svolgerà come due anni fa al Palacongressi riminese. Quest'anno la biennale della disinfestazione prenderà anche il nome di Pestitaly.

Dalla fiera ai convegni, nel segno dell'innovazione

Due i grandi ambiti, espositivo e convegnistico. La fiera vera e propria sarà l'occasione per le imprese di toccare con mano tutte le più recenti innovazioni in termini di prodotti e macchinari delle ditte leader a livello nazionale e internazionale (si parla di un'area di circa 1750 mq lordi, 1100 net-

ti). Veniamo alla parte di approfondimento: ovviamente siamo ancora in fase di definizione. Quello che si può dire è che, come sempre, saranno sul tavolo dei vari seminari, tavole rotonde e dibattiti i temi di maggiore attualità per il settore: molto noto è l'impegno di Anid sul versante della formazione e su quello normativo. A questo proposito, una notizia dell'ultim'ora riguarda l'approvazione formale e la traduzione nelle lingue ufficiali di inglese, francese e tedesco degli standard prEN16636 sui servizi di Pest Control nella comunità europea.

L'impegno Anid per i nuovi standard europei

Un percorso conclusosi dopo 5 anni di intenso lavoro (il progetto era partito nel 2010). Grande è stato lo sforzo del gruppo Cen Tc 404, in cui Anid, fin dall'inizio, ha svolto un ruolo fondamentale a tutela della professionalizzazione del settore. Ottimi i risultati degli incontri svoltisi negli anni in Italia, a Milano, e all'estero, a Londra, Malta e Cipro. Ora si aspetta solo la pubblicazione, che avverrà a inizio 2015. Da allora

le imprese di disinfestazione potranno ottenere la certificazione sul nuovo standard basato su professionalità, formazione, sostenibilità e rispetto del consumatore.

Una grande opportunità di confronto

La manifestazione, in forte espansione, punta a superare i numeri del 2013, che erano già piuttosto ragguardevoli: oltre 1000 erano state le presenze di operatori, di cui oltre 800 disinfestatori in rappresentanza di circa 500 imprese. Disinfestando sarà, come sempre, una preziosa opportunità per operatori, imprese, comunità, aziende sanitarie, consulenti e ricercatori, quality manager delle aziende alimentari. Un confronto di esperienze, punti di vista e professionalità diverse con una grande vocazione internazionale. Disinfestando continuerà ad essere un evento di riferimento per tutto un mondo che veleggia alla volta di una sempre maggiore professionalità e qualificazione. E l'Anid, Associazione Italiana delle Imprese di Disinfestazione, continuerà a fare la sua parte.



TSmall™

IL NUOVO DISTRIBUTORE DI SAPONE

MADE IN ITALY

EROGA:



SPRAY



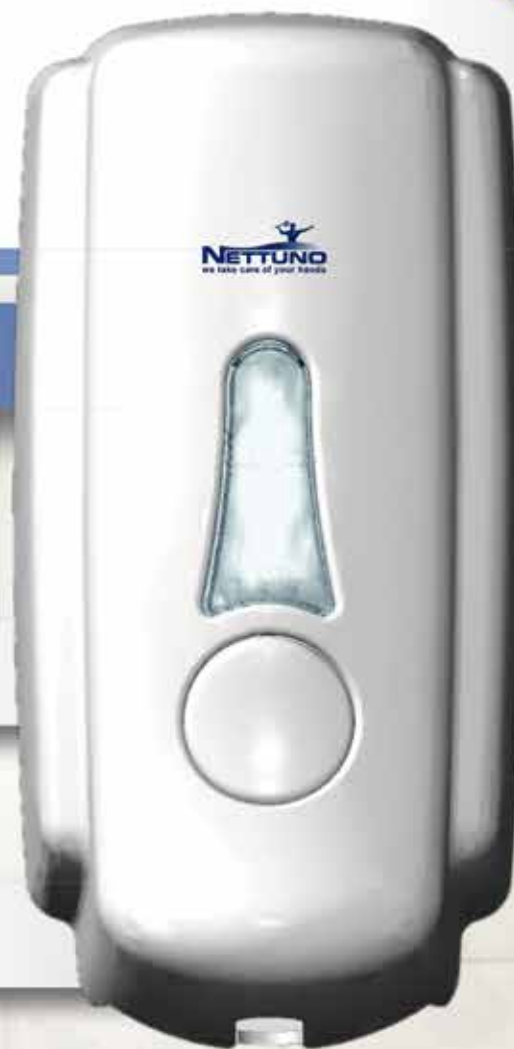
CREME E GEL
LAVAMANI



FOAM



CREME
BARRIERA



T-SMALL PROFUMA ANCHE L'AMBIENTE!




NETTUNO
we take care of your hands

Ci prendiamo cura delle tue mani

NETTUNO S.R.L.
Viale Industria, 16/18
24060 Castelli Calepio (BG) Italia
Tel: +39 035 847508 - Fax: +39 035 848506
nettuno@nettuno.net - www.nettuno.net



NETTUNO IBÉRICA S.L.
Av. de Nisperos, 25 Naves 12-13
28350 Ciempozuelos Madrid - España
Tel: +34 918274104 - Fax: +34 918094689
nettuno@nettuno.es - www.nettuno.es

google glass, anche per la pulizia il futuro è alle porte

di Giuseppe Fusto

Google Glass: sono già pronte anche in Italia le applicazioni per le imprese di pulizia, manutenzione, facility management, multiservizi. Le ultime novità arrivano dalla Spagna ma c'è chi ci sta lavorando anche qui. Preparatevi: è in arrivo a brevissimo la realtà aumentata.

Un occhiale ipertecnologico al servizio delle imprese di pulizia, facility management, multiservizi. Non è fantascienza, ma realtà. Grazie a Google Glass, gli occhiali Google dotati di "realtà aumentata", capaci cioè di cogliere informazioni e dati non presenti nella "realtà reale", anche il lavoro delle imprese potrà entrare finalmente nell'universo 2.0. Con grandi vantaggi in termini di economia, sicurezza e professionalizzazione. A darne notizia è la Scuola Nazionale Servizi, da sempre attenta alle

evoluzioni del mercato anche in tema di nuove tecnologie informatiche.

Pioniera è stata una start-up spagnola specializzata in soluzioni informatiche all'avanguardia, che ha sviluppato ad hoc per un'impresa di facility management un'applicazione studiata verticalmente per il settore. L'occhiale, integrato con un visualizzatore di informazioni consistente in un prisma semitrasparente, è in grado di pianificare le operazioni di pulizia, dare informazioni e guidare il manutentore nelle operazioni di tutti i giorni. Spiega **Matia Montagner**, esperto di Scuola Nazionale Servizi: "L'applicazione consente al manutentore di riconoscere l'oggetto su cui lavorare tramite la tecnologia del Qr code. Ma questo è solo l'inizio: l'operatore dotato di questi straordinari occhiali potrà anche visualizzare in tempo reale, davanti ai suoi occhi, le schede tecniche, il dettaglio delle operazioni da eseguire e tutte le informazioni necessarie per farlo

nel migliore dei modi. Lo stesso vale per le pulizie: gli occhiali permettono di riconoscere il vano da pulire e visualizzano, anche in questo caso, le operazioni da effettuare. Il tutto, naturalmente, hand free, il che rappresenta uno straordinario vantaggio perché l'operatore non deve fermarsi a consultare tablet, telefonini o quant'altro, ma può tranquillamente proseguire nel suo lavoro. Proprio questo, infatti, è il grande vantaggio che rende queste applicazioni diverse da tutto ciò che c'è attualmente in circolazione".

Per ora si tratta di un'applicazione customizzata, cioè sviluppata per una specifica esigenza di un singolo cliente, ma la novità è troppo grossa e l'opportunità troppo ghiotta perché resti un caso isolato. Lo ha già dimostrato, a Issa InterClean, la società Alpheois, con ExpertAtHand, che si è aggiudicata il Visitor's Choice Award 2014 con un'ottima percentuale di voti (quasi il 40%). Parliamo di una app per dispo-

52
GSA
NOVEMBRE
2014



||> L'intervista a Renzi

Di recente c'è poi stata un'intervista al premier Matteo Renzi, con il direttore de La Stampa Mario Calabresi che indossava un paio dei nuovi occhiali tecnologici, riprendendo tutta l'esperienza minuto per minuto. Il giornale ha riportato che si è trattato della "prima intervista di questo tipo a un presidente del Consiglio". I Google Glass non sono serviti solo a documentare l'incontro nei minimi particolari, ma anche a ricevere in real time le domande dei lettori, proponendole allo stesso Renzi.



II> L'ospedale di Rozzano

Dalla cultura alla politica, i Glass si spostano ora alla sala operatoria. Anche qui stabilendo un primato italiano. Humanitas, ospedale policlinico e centro di insegnamento dell'università di Milano, li utilizza a fini didattici nel corso di Emodinamica e Cardiologia interventista dell'ospedale di Rozzano, per consentire agli specialisti che seguono gli interventi dalla sala training di acquisire letteralmente il "punto di vista" del chirurgo esperto, che opera un paziente. Le applicazioni future potrebbero poi riguardare la visualizzazione della cartella clinica e dei parametri vitali dei pazienti in tempo reale, trasmettendo i dati grazie a tecnologie integrate che darebbero a medici e infermieri il quadro generale della situazione prima ancora di entrare in sala operatoria.

sitivi mobili, tra cui appunto Google Glass, che consente a un esperto di pulizia di guardare attraverso gli occhi di un addetto e di comunicare con lui in tempo reale. Anche in Italia c'è già chi sta lavorando da un po' ad applicazioni per il settore. **Gianni De Togni**, di Injenia, società di Bologna Partner of the Year per Google Apps for Business SMB 2013 ed Enterprise Partner Premiere Google per le soluzioni Google destinate all'impresa, assicura che già prima del lancio sul mercato italiano dei Google Glass, previsto a quanto pare per la prossima primavera, saranno disponibili sul mercato applicazioni studiate per le imprese:

"Arriveremo prima noi degli occhiali, bisogna essere pronti -dice-. Infatti ci stiamo lavorando e siamo già a buon punto, con applicazioni che si spingeranno anche al di là del facility e funzioni già avanzate. Non occorre correre in Spagna per imparare cose nuove! Ci sono anche da noi e saranno sempre più sofisticate e all'altezza". Qualche idea sul prezzo dell'applicazione installabile su più Google Glass? "Dipende naturalmente da quello che si vuole. Direi però che parliamo di cifre che vanno dai 10mila ai 30-35mila euro. Un investimento che potrebbe facilmente rientrare grazie ai risparmi assicurati dalle nuove soluzioni".

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



reflexx È UN MARCHIO

SGR

www.sgrsrl.com



SPONSOR
VIADANA RUGBY TEAM

SGR S.r.l.: Viale Europa, 23 - 46019 Viadana (MN) Italy
Tel. +39 0375 833.164 - Fax +39 0375 464504 - email: info@sgrsrl.com

anche le imprese usano le “stradali”

di Simone Finotti

Già: anche le imprese di pulizia, multiservizi e facility management utilizzano le spazzatrici stradali, che non sono appannaggio solo di comuni, municipalizzate e grandi società di gestione RSU. Cerchiamo di scoprire, proprio con l'aiuto delle imprese che ci lavorano tutti i giorni sul campo, quali sono punti di forza e aree di possibile miglioramento. I costruttori ci potranno riflettere e rispondere... colpo su colpo.

tecnici che lavorano con queste macchine da venti, trent'anni. Anni passati sul campo, a vedere da vicino pregi e difetti, croci e delizie di queste straordinarie (diciamolo) alleate delle pulizie quotidiane. Chi meglio di loro può aiutarci ad addentrarci un po' di più in questo mondo vasto ma ancora poco conosciuto ai “profani”?

La voce delle imprese

Pulitori e Affini, storica impresa multiservizi bresciana, fa uso di spazzatrici stradali, anche di grosse dimensioni, in contesti legati al mondo ferroviario: stazioni, piazzali, parcheggi o ampie aree in asfalto di pertinenza, compresi marciapiedi laterali, pensiline, passaggi sotto i binari e angoli difficili. Ma anche ampie aree grigie relative a uffici ministeriali e università. **Roberto Bontempi**, che si occupa appunto del settore ferroviario, ha le idee chiare su vantaggi e criticità legati all'uso di queste macchine: “Noi utilizziamo dalle grandi uomo a bordo alle spazzatrici più piccole: in ogni caso parliamo anche di macchine da centinaia di migliaia di euro. Un costo iniziale importante che dev'essere ripagato in termini di efficienza e di risparmio di tempo.

Non le usano solo le municipalizzate, e nemmeno soltanto le grosse società di igiene urbana. Le spazzatrici stradali, sempre più spesso, fanno bella mostra di sé nel parco mezzi di imprese di pulizia e servizi integrati. Stazioni, aeroporti, centri commerciali, parcheggi comunali, spazi aperti o chiusi in grandi industrie, aree grigie pubbliche o private: moltissimi sono gli ambienti in cui un'impresa può aver bisogno di una stradale di piccole, medie o grandi dimensioni. Con tutti i vantaggi e le criticità del caso. E le imprese se ne intendono: ci sono



Come in effetti è, visto che se hai da pulire un ampio piazzale quella della spazzatrice è una scelta obbligata. Per il lavoro che facciamo, una miglioria molto utile sarebbe l'idropulitrice a bordo: una modifica che abbiamo visto fare in alcune macchine a Roma, e che potrebbe essere utile anche di serie per le imprese come la nostra: infatti ci permetterebbe di lavorare meglio senza dover utilizzare due mezzi”. Anche se spesso non ci si pensa, un grave problema delle stazioni, soprattutto delle più frequentate, è l'urina. “Le stazioni, si sa, nottetempo sono abitate da senzatetto, nomadi eccetera, che spesso lasciano ricordini. Sarebbe bello, in questi casi, avere una lancia a bordo di serie (e non soluzioni sperimentali) per risolvere questo tipo di problemi. Anche se sembra una cosa marginale, il problema si sente”. Anche **La Lucente**, attiva da tempo nel settore, usa le spazzatrici stradali accanto alle grandi industriali. **Massimo Catalano**, responsabile dell'Ufficio tecnico dell'impresa pugliese, spiega nel dettaglio gli ambiti di utilizzo: “Abbiamo un utilizzo prevalente sia nell'industria, quindi presso clienti privati, sia in viali, piazzali, parcheggi comunali. E parliamo di macchine medio-grandi, con caratteristiche importanti, capaci di pulire anche 80mila metri quadrati/ora, immatricolate e quindi

Ronda di RCM





Al centro: CS140
di Comac
A fianco: Isal 6000
Sotto: 5000 Evolution
di Dulevo

perfettamente autonome nello spostamento. Il vantaggio più ovvio è il risparmio rispetto ad altre metodologie di lavaggio. Inoltre le macchine che impieghiamo hanno il grande vantaggio di avere un ottimo raggio di sterzata, il che le rende efficacissime anche negli angoli più stretti e nelle manovre più impegnative". I punti in cui si potrebbe migliorare? "Ragionerei innanzitutto sul consumo di carburante: questo è un aspetto migliorabile un po' in tutte le macchine. Un'altra criticità riguarda gli ugelli che spruzzano acqua per inumidire

l'asfalto e ostacolare il sollevamento di polveri sottili: questi componenti si ingottano spesso a causa del calcare, creando problemi. Poi metterei l'accento sulla formazione: spesso le case costruttrici non fanno abbastanza formazione su aspetti anche banali dell'utilizzo delle macchine: un esempio è la necessità di svuotare il cassone dopo ogni ciclo di lavoro, perché se si raccoglie rifiuto bagnato, c'è il rischio che si solidifichi rendendo molto difficile la manutenzione". Anche per **Nicola Burlin**, del **Consorzio Skill**, le spazzatrici sono un alleato indispensabile per gli impieghi nelle cosiddette "aree grigie". "Mi riferisco a centri commerciali di oltre 30mila metri quadrati, ad aree scoperte di grandi stabilimenti

industriali, alla rimozione dei residui dagli spazi stradali, ma anche ad aree aeroportuali e ad ampie aree esterne". Anche per Burlin si potrebbe lavorare sulla dotazione di accessori e soluzioni speciali: "Penso ad esempio allo svuotamento di tombini, ai tubi per raccogliere il fogliame, molto utili



A destra: CityCat 5000 di Bucher.
Sotto: Cleango 500 di Aebi Schmitt

specie nella stagione autunnale in viali o luoghi alberati, al tagliaerba, alle spazzole che fuoriescono dal corpo macchina". Per Burlin, insomma, la spazzatrice del futuro dovrebbe essere una macchina che si adatta a svariate funzioni. "In effetti io vedrei bene un corpo macchina che si adattasse a tutte le esigenze, grazie a una serie di accessori specifici". **Antonio Narducci**, de **La Veneta Servizi**, mette in evidenza gli impieghi che l'impresa romana di global service fa delle spazzatrici: "Direi prevalentemente strade ad uso privato, anche di rilevanti superfici, aree interne di stabilimenti industriali quali piazzali e aree di circolazione interna". Si tratta comunque di aree importanti, in cui sono richieste macchine di grande resa. Difficile, per Narducci, riscontrare criticità nella fase di spazzamento: "Nello spazzamento difficile riscontrare punti critici". Le criticità maggiori si rilevano invece nella fase di aspirazione, anche qui con quello che sembra un dettaglio e non lo è: "Qualche difficoltà nell'aspirazio-



ne la vediamo in caso di presenza di aghi di pino. Quando vi è un accumulo nel sistema spazzante, i risultati sono più scarsi". Se poi parliamo delle aree di possibile miglioramento, Narducci ha pochi dubbi: "Direi proprio il sistema di aspirazione e di lavaggio". **Leonardo Marcheggiani**, di **Pulirapida**, impresa con sede nelle Marche ma attiva in quasi tutto il centro-nord Italia, spiega: "Per quanto riguarda la nostra azienda, i lavori che prevalentemente richiedono l'utilizzo di spazzatrici stradali aspiranti sono: parcheggi e aree esterne di centri commerciali, ospedali, università, e aziende di grandi dimensioni. Noi utilizziamo quelle di dimensioni più piccole, che si adattano molto bene alle nostre esigenze." Quindi mette l'accento sulla manutenzione e auspica una maggiore diffusione dell'elettrico: "Queste macchine hanno un costo abbastanza elevato di manutenzione. Inoltre a mio parere, potrebbe essere interessante riuscire ad avere queste macchine elettriche, (attualmente il mercato offre poco o niente - parlo sempre di aspiranti di piccole dimensioni) in quanto, oltre che inquinare meno, si risparmierebbe il costo carburante, voce che in un appalto incide non poco". Ancora ecologia e risparmio, dunque: un binomio virtuoso che si spera venga realizzato a breve. Molto dettagliate le osservazioni del **Consorzio Formula Ambiente**, impresa di Cesena che esegue prevalentemente servizi ambientali per importanti municipalizzate, multiservizi o

Comuni. Spiega **Maurizio Franchini**: "Nell'ambito di tali attività, con prevalenza relativa all'esecuzione di servizi di raccolta e trasporto rifiuti, nella maggior parte dei contratti, è prevista l'attività di spazzamento stradale. Al di fuori di questi servizi pubblici, episodicamente interveniamo con l'attività di spazzamento piazzali su richiesta di privati presenti nelle vicinanze dei cantieri appaltati dagli enti pubblici di cui sopra. L'attività di spazzamento è di norma eseguita con l'ausilio di una spazzatrice di medie - grandi dimensioni con capacità di carico che va da due sino a sette metri cubi e normalmente viene integrata dal servizio di spazzamento manuale di uno o due operatori che preparano il passaggio della spazzatrice meccanica spostando lo sporco a terra dai punti ove più difficilmente la spazzatrice meccanica potrebbe raggiungere (marciapiedi o zone pavimentate non accessibili a causa di ostacoli quali alberature, auto parcheggiate, dissuasori al parcheggio o al transito ecc.), sino alla fascia pavimentata accessibile alla stessa". Per Formula Ambiente le criticità riscontrate possono essere principalmente legate a due aspetti: problematiche e limiti legati a difficoltà di accesso data la dimensione delle macchine spazzatrici che necessitano indispensabilmente del supporto da parte di operatori manuali. "Relativamente a questo tipo di criticità riteniamo che poco si possa fare se non adeguarsi integrando il servizio manuale con quello meccanizzato". Poi ci so-



no i problemi relativi a difficoltà di utilizzo che prevedono l'impiego di autisti particolarmente formati e specializzati, oltre ad elevati costi di gestione. La spazzatrice meccanica è forse il mezzo più complesso e consequenzialmente difficile da utilizzare fra quelli normalmente impiegati in un cantiere di servizi ambientali, per cui non sempre nell'acquisizione del personale preesistente ci troviamo a disposizione le necessarie professionalità a tale impiego. La spazzatrice meccanica risulta uno dei mezzi più costosi in quanto prevede obbligatoriamente al fine di ottenere la migliore performance, a completamento di ogni turno di lavoro il lavaggio delle componenti dell'attrezzatura in cui transita e viene raccolto il rifiuto, oltre a frequenti ed attente manutenzioni delle componenti meccaniche più esposte quali ad esempio la bocca di aspirazione, senza contare il rilevante impegno nella sostituzione per usura delle spazzole di convogliamento del rifiuto. Vista quindi la complessità delle macchine spazzatrici, non risulta inoltre facile avere sempre a disposizione nell'immediate vicinanze del cantiere officine specializzate per le manutenzioni specifiche".

Gli ambiti di possibile miglioramento

In sintesi: ci pare di capire che le imprese che utilizzano le spazzatrici me-

dio-grandi risultino, nel complesso, soddisfatte di questi mezzi. Nel caso di spazzanti-aspiranti, i punti critici riguardano più la fase di aspirazione che quella di spazzamento, soprattutto per la facilità con cui residui di un certo tipo (aghi di pino, ad esempio) si introducono nel meccanismo rendendolo meno efficiente. In generale, emergono poi tre categorie di criticità. La prima riguarda l'alimentazione delle macchine, che risulta troppo costosa e che si vorrebbe sostituire con soluzioni elettriche, più ecologiche e meno dispendiose. La seconda riguarda l'accessoristica, o meglio, la fornitura di serie di soluzioni ad hoc per impieghi particolari come la rimozione di residui organici (urina, escrementi, ecc.): la macchina di domani dovrà essere una sorta di "coltellino svizzero" che consente, con un solo mezzo, di eseguire tutte le operazioni necessarie alla completa gestione della pulizia stradale. Il terzo fronte, non meno importante, riguarda la manutenzione e i costi di gestione, ed è strettamente collegato alla formazione. Le macchine devono essere più semplici da mantenere e il personale dovrà essere addestrato sia a non usarle male (aumentando dunque gli inconvenienti), sia a effettuare le corrette operazioni prima, durante e dopo il ciclo di lavoro. Ora abbiamo davvero finito. La palla passa ai costruttori.



560 di Ravo



Smart Cleaning

Chi opera nel settore delle Pulizie Professionali sa perfettamente cosa chiedere agli strumenti che utilizza la sua filiera. Quale miglior scelta di un marchio leader come Tonkita, forte di una esperienza e di un brand ormai leggendari, con prodotti e materiali superiori e una gamma formidabile segmentata ed ottimizzata per performances veloci e perfette. Tonkita Professional offre anche il suo spirito di servizio, indispensabile nel settore professionale, estremamente competitivo e con esigenze specifiche per qualità, quantità e tempestività. Tonkita Professional opera in sinergia con le aziende del Gruppo ARIX, leader in Europa, un plus che si trasforma in opportunità per la vostra attività. TONKITA Professional; questo è quello che chiamiamo "Smart Cleaning"!



Linea Scope • Linea Strumenti di pulizia



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

Azienda Certificata
QUALITY SYSTEM
ISO 9001
CERTIFIED



MAIN SPONSOR
VIADANA RUGBY TEAM

CONDIVIDIAMO?



Condividi gli ultimi articoli di GSA NEWS
DOVE E QUANDO VUOI

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



Scansiona il codice QR e apri con il browser

Visita
il sito www.gsanews.it

Condividi
la web app e il tuo articolo preferito

“Se raggiungiamo 250 macchine organizziamo una festa?”

Intorno all'anno 2000, quando Assmo inizia a noleggiare, in modo un po' improvvisato, spazzatrici e lavasciuga che fino a quel momento si vendevano e basta, c'era una domanda che **Rossana Pollastri** rivolgeva spesso a **Renzo Raimondi**: “Se arriviamo a 50 macchine noleggiate, organizziamo una festa?”. A quei tempi 50 macchine sembravano un traguardo ambizioso, al quale pochi credevano fuori e dentro l'azienda. Molti ci guardavano in modo a dir poco ironico. L'obiettivo delle 50 unità, invece, è stato raggiunto e superato davvero rapidamente, tanto da passare quasi inosservato, an-



che perché in Assmo non c'era tempo per festeggiare; si badava soprattutto al lavoro quotidiano, ad accontentare ogni esigenza dei nuovi clienti che chiedevano sempre più macchine a noleggio e in tempi strettissimi. E' passato qualche anno da allora e qualche giorno fa, rielaborando con grande attenzione i prospetti delle macchine noleggiate, ci siamo accorti che... le macchine noleggiate erano quasi 250!

Un bel traguardo per una piccola realtà come ASSMO, dove tutto, ma proprio tutto, si è costruito applicando la “teoria del fare”: fare del proprio meglio, imparare a fare di tutto, non tirarsi mai indietro davanti alle novità e fare sempre il più possibile. Tutto questo è



stato applicato in primis da Renzo Raimondi che guida Assmo fin dalla costituzione della società, oltre ad essere anche il responsabile tecnico in RCM e, a seguire, da ogni dipendente dell'azienda. Solo con uno staff così disponibile e preparato è possibile raggiungere traguardi ambiziosi, anche in un contesto economico difficile come quello attuale. Adesso è ora di fare festa!

[www.assmo.it]

59
GSA
GIUGNO
2014

DALLE ASSOCIAZIONI ANIP-FISE

Il presidente Anip-Fise Lorenzo Mattioli a colloquio con i sen. Matteoli e Sacconi sulle urgenze dei servizi integrati

Anche in questo scorcio di 2014 prosegue senza sosta l'impegno del presidente Fise-Anip **Lorenzo Mattioli** in favore del comparto dei servizi integrati. A inizio novembre Mattioli ha incontrato a Roma il sen. **Altero Matteoli**, presidente della 8ª Commissione Lavori pubblici e Comunicazione, e il sen. **Maurizio Sacconi**, presidente della 11esima Commissione Lavoro e Previdenza Sociale del Senato. Durante l'incontro con il sen. Matteoli è stato fatto un primo esame congiunto delle esigenze del comparto dei servizi integrati in vista del prossimo esame in Commissione del disegno di legge delega per il recepimento delle Direttive comunitarie in materia di appalti pubblici e concessioni. Mattioli ha rilevato come il comparto dei servizi abbia assunto un'importanza sempre maggiore, superando di gran lunga il volume degli appalti di opere, e come sia necessario, in sede di

definizione dei principi e dei criteri direttivi per il recepimento delle Direttive comunitarie sugli appalti pubblici, prevedere una autonoma e adeguata regolazione dei servizi, in linea con le stesse indicazioni di Confindustria. Mattioli ha inoltre richiamato la recente Proposta di Legge AC 2475 che mira a disciplinare il settore dei servizi agli immobili. Con il sen. Sacconi, invece, si è parlato soprattutto di lavoro, concentrandosi sulle possibili soluzioni ai problemi cronici del settore da inserire nel “Jobs Act”. Nell'incontro sono stati esaminati tutti gli aspetti di interesse del settore in materia di lavoro, a cominciare dalle numerose disposizioni contenute nella ricordata proposta di legge sui servizi integrati. Tra le principali criticità del settore c'è senza dubbio quella della regolazione normativa dei licenziamenti per fine appalto; in particolare, Mattioli ha sottolineato la necessità di una soluzione dell'ASpI, visto che l'attuale regime di sospensione avrà termine il 31 dicembre del 2015. Soddisfacenti, per Mattioli, entrambi gli incontri, a testimonianza del fatto che il settore dei servizi, troppo spesso messo in secondo piano dalla politica, sta iniziando a farsi sentire sui tavoli “che contano”.

Cleaning e lavanderie per la prima volta a Verona con Pulire Clean

Il settore del lavaggio industriale e della pulizia e cura dei tessuti sarà presente per la prima volta a Pulire 2015 (19-21 maggio



Deo Due il profumatore bifase più venduto nel 2014

ChimiClean professional

ChimiClean group S.r.l.

Tel. 0932 902055 - www.chimiclean.it - info@chimiclean.it

PULIRE CLEAN

2015) con un intero padiglione dedicato. A questo segmento di mercato sarà assegnato il Padiglione 1 della fiera di Verona, con l'obiettivo di valorizzare gli espositori e le novità di un mondo sempre più sinergico al cleaning professionale, in uno spazio immediatamente riconoscibile e fortemente caratterizzato. Pulire ospita i maggiori produttori di mop, frange e divise che necessitano di soluzioni di lavaggio specifiche. In area prodotti chimici, sarà possibile creare sinergie e partnership nell'ottica della realizzazione di un servizio completo di lavatrici e detersivi, dedicato a ho.re.ca, ospedali, strutture sanitarie e comunità. Pulire inoltre offre numerose opportunità di contatto agli operatori della lavanderia professionale, come grandi imprese e di facility management che offrono servizi in outsourcing in particolar modo per l'ospitalità e il settore ospedaliero. Il 40% sono invece distributori, concessionari, rivenditori, importatori, gruppi di acquisto.

Arco Chimica ospita l'area commerciale Unicredit

Un'intensa mattinata dedicata all'analisi dell'esperienza vincente di un'azienda modenese che si è imposta all'attenzione nazionale grazie alla forza dell'innovazione. L'hanno vissuta mercoledì 12 novembre i rappresentanti dell'Area commerciale UniCredit di Carpi, ospiti di ARCO Chimica, azienda al vertice nel campo della detergenza professionale e dei servizi tecnologici avanzati alle imprese. Nella sede di Medolla (Mo), Massimiliano Villa, responsabile Area Commerciale Carpi del noto Istituto bancario nazionale, è stato accolto con il suo team da Luca Cocconi, direttore generale di ARCO Chimica e leader di ARCO Chemical Group, che ha ripercorso a grandi tappe la case history aziendale: dagli esordi fino al brillante risultato ottenuto dall'App di Infyniti, classificatasi seconda alla terza edizione del prestigioso concorso Smau Mob App Awards, svoltosi recentemente a Milano. Al centro della riflessione, l'emblematica vicenda di un'industria che, con la forza delle idee, umiltà, spirito d'iniziativa e molta passione, ha saputo trasformare un prodotto dallo scar-

so valore intrinseco – come il detergente chimico per il cleaning specializzato – in un qualcosa dall'alto valore aggiunto, arricchendolo con servizi innovativi dall'elevato know how. Una vicenda, resa ancor più importante dalla considerazione che ARCO Chimica ha saputo risollevarsi, con coraggio e determinazione dal disastroso terremoto che l'ha colpita come altre aziende dell'Emilia, il 29 maggio 2012, provocando seri danni allo stabilimento produttivo. Insomma, un esempio da indicare come modello di intraprendenza imprenditoriale nel delicato e difficile momento attraversato dall'economia italiana. “Questa interessante iniziativa”, spiega Cocconi, “è nata dalla volontà di Unicredit di conoscere da vicino i bisogni espressi da realtà aziendali come la nostra approcciando anche gli specifici settori produttivi in cui operano. Credo sia stato utile, per i nostri interlocutori, farsi un'idea precisa, dalla nostra viva voce, delle innovazioni che abbiamo saputo proporre in questi anni al mercato: dal sistema distributivo Gynius alle App di Infyniti. Soluzioni proiettate al futuro e destinate senz'altro a cambiare radicalmente il mondo della pulizia professionale, introducendo concetti prima sconosciuti, come quello del costo in uso del pulito al



metro quadro. Su questo prestigioso palcoscenico, infatti, l'App di Infyniti è entrata da protagonista nel novero delle pretendenti al riconoscimento che dà visibilità ad una realtà sempre più in fermento, classificandosi al secondo posto assoluto. Un premio per certi versi inatteso ma assai gradito, che valorizza senz'altro l'intero comparto del cleaning professionale, evidenziandone non solo la grande importanza economica, sociale e culturale ma anche la vocazione a svolgere un ruolo di spicco nell'ambito del business e delle moderne tecnologie”.

[www.arcochimica.it]

61
GSA
NOVEMBRE
2014

Con Professional Service e Teinnova aria pulita e pura!



Lo scorso 17 ottobre, presso la sede della Professional Service srl a Rivergaro (Pc), si è svolto il primo “open day” totalmente dedicato alla pulizia e sanificazione degli impianti di climatizzazione, con particolare riguardo ai condotti di distribuzione dell'aria trattata. Nell'occasione è stato inaugurato il nuovo showroom attivo, dove è possibile vedere e provare sul campo le nuove tecnologie di pulizia e sanifica-

zione. Grazie alle nuove apparecchiature di Teinnova Sa mai prima d'ora la pulizia dei condotti aerulici è stata più semplice ed efficace. La Teinnova di Logroño (Spagna) è una realtà in forte espansione internazionale, leader nella produzione di sistemi avanzati per il cleaning degli impianti di trattamento dell'aria, guidata da un team di giovani ingegneri che hanno scelto Professional Service srl come nuovo distributore autorizzato in Italia. Presenti all'open day anche il titolare di Teinnova Armando Saenz e il responsabile commerciale Victor Terron che insieme ai vertici della Professional Service srl, guidati da Giancarlo Facchini, hanno dato vita ad una divertente giornata interattiva durante la quale gli ospiti hanno ricevuto esauritive risposte alle loro richieste tecniche e commerciali. Infatti, grazie alle nuove normative in materia di prevenzione della qualità dell'aria indoor, il settore è in fortissima espansione. Professional Service srl e Teinnova S.A. sono pronte per questa nuova sfida e in grado di dare soluzioni tecniche ideali. E non c'è solo vendita, ma anche servizi post

vendita e corsi di formazione qualificati per chi intende intraprendere questa nuova attività: tutto per non lasciare nulla al caso! Nella giornata, inoltre, sono state presentate le linee Tecai, Tegras e Teman, rispettivamente dedicate a: linea pulizia condotti aria; linea pulizia e sgrassaggio condotti aspirazione cappe cucina; linea pulizia batterie e scambiatori. Oltre alle varie apparecchiature automatiche C3 per disinfezione ambienti indoor e impianti clima sono stati presentati i nuovi detersivi e disinfettanti non tossici con costi finalmente accessibili a tutti.

[www.teinnovacleaning.es/it_IT/]



**Lavasciuga pavimenti
Innova di Comac:
abbattono drasticamente
i consumi ed il costo
della manodopera!**

Da sempre attenta ai bisogni espressi dagli operatori professionali del pulito, Comac ha creato un'ampia gamma di macchine per piccoli e medi cantieri, in grado di assicurare elevate prestazioni qualitative abbattendo drasticamente il costo della manodopera. Le lavasciuga pavimenti Innova



si distinguono per la grande facilità d'uso e sono particolarmente adatte alla pulizia di superfici fino a 6.000 m². La gamma Innova include le versioni manuali (Innova 65/75/85/M e 100 B/M) dove basamento e tergipavimento vengono azionati da due leve indipendenti per un uso semplice ed immediato, e la versione automatica, dotata di una nuova consolle guida, estremamente intuitiva (Innova 60/65/75/85/100 B). Inoltre le versioni automatiche sono dotate di serie del dispositivo Eco che garantisce un livello di pressione acustica molto basso consentendo di operare silenziosamente senza arrecare disturbo all'ambiente e a chi lo vive. Inoltre, il pratico selettore dei programmi di lavoro, permette di impostare il tipo di operazione di pulizia desiderata: all'operatore non resterà che guidarla, perché Innova penserà a tutto il resto da sé. Grazie all'ottimizzazione dei consumi energetici Innova arriva a lavorare fino a 4 ore continue.

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

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



ISC Group: esperienza, tecnologia e servizi personalizzati per le imprese



ISC Group, è un'azienda specializzata nelle macchine per la pulizia professionale. La volontà di darsi un'identità di specialisti e non di generalisti nasce già alla fine degli anni 80 quando, in controtendenza con il mercato, la proprietà ha scelto di concentrarsi sui prodotti più tecnologici ed in particolare sulle macchine, selezionando con cura solo prodotti e marchi di alta qualità. Il know-how ottenuto in oltre 35 di lavoro, ha così consentito di essere parte dello sviluppo e dell'introduzione di nuove tecnologie, di comprovarne l'efficacia e di poter offrire ai clienti il meglio sul mercato. Basti

pensare alla tecnologia ec-H2O di Tennant che ha aperto la strada all'approccio chemical-free per le pulizie ordinarie e la cui efficacia è stata confermata da più di 35.000 unità vendute nel mondo negli ultimi 6 anni. Più recentemente, la nuova linea di Orbio Technologies, ha aperto la strada della generazione on-site con Orbio 5000-Sc, che permette di produrre, distribuire e conservare direttamente in cantiere una soluzione pulente multiuso per la pulizia manuale o meccanizzata. E il meglio deve ancora venire con un 2015 che si annuncia ricco di novità.

ISC Group, ha saputo poi consolidare il rapporto con i suoi clienti offrendo un servizio post-vendita ai massimi livelli, in grado di rispondere concretamente alle esigenze più diverse. Il Customer Service, prima interfaccia per i clienti, coordina centralmente ogni fase dell'assistenza per eliminare i fermi macchina ed effettua un costante monitoraggio del livello di servizio. I contratti di manutenzione Top, Dynamic, Flexy e Basic consentono di programmare il servizio in funzione delle esigenze di ogni singola applicazione.



ISC SERVICE
199.44.11.15

Infine, per una soluzione scaccia pensieri, le soluzioni di noleggio Formula ISC racchiudono in un unico semplice canone sia la componente manutentiva che quella finanziaria, senza intermediari.

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

Un sms dalla lavatrice per ordinare il detergente

Dotare la lavatrice di pompe peristaltiche porta numerosi vantaggi fra i quali dosaggi precisi, meno sprechi, ottimi risultati. IMESA ha fatto un passo in più abbinando gli aspetti positivi del dosaggio automatico con quelli dell'assistenza e diagnostica da remoto. Ogni lavatrice IMESA, infatti, è dotata di un sistema di un modulo GSM che le consente di inviare messaggi al centro di assistenza tecnica autorizzato e, da oggi, anche di avvisare la fine della tanica. Il sistema è molto semplice: il computer IM8 che equipaggia la lavatrice controlla le pompe peristaltiche e le attiva a seconda del programma scelto e del ciclo in esecuzione. Ogni pompa è equipaggiata di una lancia aspirante dotata di sensore per il fine tanica. Quando il detergente è quasi finito, il sensore lo comunica al computer IM8 il quale, grazie ad un modulo GSM, invia un messaggio al numero di telefono impostato. Il servizio, completamente gratuito, è un modo semplice ed efficace per gestire le scorte di detergente evitando l'impasse di un improvviso fine scorte!

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



Kiehl app, la risposta a chi cerca efficienza

Garantire un sistema efficiente significa permettere ad ogni operatore della pulizia di lavorare in sicurezza e semplicità. Perciò Kiehl mette a disposizione di tutti uno strumento pratico e al passo con i tempi, che sia in grado di soddisfare esigenze tecniche e che rappresenti un pratico aiuto per la scelta ed il corretto utilizzo dei prodotti. Kiehl App è la risposta a tutto ciò. Basta un semplice strumento come smartphone o tablet per avere la possibilità di identificare il prodotto, conoscerne le caratteristiche tecniche e di sicurezza, verificare se quanto utilizzato corrispon-



de alle necessità ed eventualmente valutare possibili alternative di miglioramento. Kiehl App può essere scaricata in vari formati ed è capace di dialogare con diversi sistemi operativi. Ogni informazione viene costantemente aggiornata, permettendo all'operatore di interagire direttamente con l'azienda con suggerimenti o chiarimenti. Kiehl App suggerisce inoltre sistemi di diluizione in grado di ottimiz-

zare ed economizzare il consumo e i conseguenti costi in uso. L'abbinamento del corretto prodotto, di sistemi di dosaggio adeguati, di un preciso calcolo di consumi e rese rendono semplice la formulazione di preventivi la determinazione dei costi. Kiehl App abbinata a prodotti concentrati Ecolabel è quindi la risposta ad esigenze qualitative, economiche ed ambientali.

[www.kiehl-group.com]



Sicurezza e igiene con SpillEx di Vileda Professional



Vileda Professional è ormai protagonista nella pulizia dei pavimenti, settore in cui sviluppa da anni prodotti altamente innovativi. Lo dimostra il lancio del nuovissimo panno monouso SpillEx, efficacissimo nell'assorbimento delle perdite di liquidi a base acqua. In contesti come le sale operatorie o le case di riposo i fluidi corporei possono contaminare e infettare l'ambiente; parimenti una bevanda versata sul pavimento di un ristorante o di un supermercato deve essere rimossa in maniera rapida ed efficace per evitare rischi di scivolamento. SpillEx contiene un nucleo in polimeri super assorbenti, che permette di assorbire grandi quantità di fluidi a base acqua; questi vengono trasformati in un gel e trattenuti fermamente all'interno del panno, senza alcun rischio di gocciolamento. Il passaggio del liquido nella parte centrale avviene attraverso una pellicola in non tessuto, a contatto con il pavimento, mentre lo strato superiore è in polietilene che rimane asciutto alla fine del processo, per un'igienica manipolazione del panno (da smaltire subito dopo l'uso). SpillEx assorbe fino a 1200 ml di acqua e 500 ml di soluzione fisiologica allo 0,9% di cloruro di sodio (simile all'urina). La quantità di liquido base acqua corrispondente alla superficie occupata da un panno (nel caso dell'acqua 0,55 Lt su un nucleo assorbente di 0,15 m²) viene assorbita in maniera rapida ed efficace, indipendentemente dal tipo di fluido.

[www.vileda-professional.com/it-IT/]

Il 2014: un anno di bilanci e di progetti per il futuro

Con l'approssimarsi della fine dell'anno è tempo di bilanci e progetti futuri: i dati macroeconomici fotografano un mercato interno sempre più "asfittico" dove diventa essenziale ritagliarsi nicchie di mercato ed un mercato estero che, in alcune zone del mondo, rappresenta un'opportunità unica. Il mercato italiano langue: la battaglia sul prezzo, la contrazione dei margini ed il problema dei pagamenti sono spade di Damocle che pendono su diverse aziende, grandi e piccole; trovare degli spazi di manovra significa poter "dare qualcosa in più" rispetto al prodotto o al servizio standard. Facciamo un esempio: l'84% delle scuole italiane affida i servizi di pulizia al personale interno, ma troppo spesso vengono ancora utilizzati prodot-



PARTNER D'IMPRESA

ti inadatti o pericolosi come la candeggina o l'ammoniaca (fonte: XII rapporto di Cittadinanzaattiva); poter contare su una gamma di prodotti nuovi, ecocompatibili capaci di fornire prestazioni di qualità può aiutare un'impresa di pulizie a distinguersi. Scegliere Sorma significa trovare soluzioni diverse, sposare una filosofia innovativa ma soprattutto affidarsi ad un team di esperti con anni di esperienza che possono abbattere tempi di lavorazione, aumentare l'efficienza dei processi, dare soluzioni "chiavi in mano" per risparmiare senza compromettere la qualità.

Il mercato estero è diverso: esistono alcune zone del mondo (il Sudest asiatico o la Corea del Sud) dove la domanda di pulizia professionale eseguita con strumenti e metodologie corrette è in forte espansione e in cui la gestione dei servizi integrati, finora realizzati quasi esclusiva-

mente in modo manuale, sta subendo una profonda e radicale trasformazione verso processi di automazione; Sorma guarda a queste opportunità con un reale interesse, forte di un brand affermato nel cleaning professionale.

[www.sormaeurope.it]

KIEHL
die saubere Lösung

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

Semplicemente Sensazionale!

La mobilità è tutto.

La nuova, innovativa KIEHL App permette di ottenere le risposte giuste alle vostre domande tecniche rapidamente, ovunque ed in qualsiasi momento della giornata!

Accesso veloce per

- Scheda di informazione dei prodotti
- Schede di sicurezza
- Calcolo dei consumi
- Suggerimenti per la pulizia
- Contatto con il referente più vicino

Contenuti in diverse lingue straniere www.kiehl-app.com

| | | |
|---|---|---|
| <p>Johannes KIEHL, KG Robert-Boesch-Straße 9 D-85235 Odenthal/see Tel. +49 (0) 8134 / 93 05-0 Fax +49 (0) 8134 / 84 66 info@kiehl-group.com</p> | <p>KIEHL, Italia s.r.l. via Michelangelo 29 I-10036 Avegnè (GE) Tel. +39 0185 730 008 Fax +39 0185 730 214 info@kiehl.it</p> | <p>KIEHL, Svizzera AG St. Dionys-Str. 33 CH-0645 Jona Tel. +41 (0) 55 / 254 74 74 Fax +41 (0) 55 / 254 74 75 ch@kiehl-group.com</p> |
|---|---|---|

www.kiehl-group.com

I sistemi integrati per la pulizia professionale in Pulingross

Nel mondo del cleaning professionale non si parla più di prodotto o macchinario; sempre di più si parla di sistemi integrati di pu-

PULINGROSS

lizia. In Pulingross questo diverso approccio è frutto di un'esperienza di oltre 25 anni, che pone il cliente e le sue esigenze al

centro dell'offerta commerciale. Dall'analisi del cliente emergono delle necessità alle quali un team di esperti fornisce una risposta chiara e completa: il piano di lavoro dove sono menzionati i prodotti, le attrezzature e le metodologie operative che consentiranno al cliente il raggiungimento del risultato richiesto. La garanzia di un servizio vincente deriva da alcuni fattori chiave dell'azienda: l'esperienza prima di tutto accumulata sul campo a fianco degli operatori, in diversi ambiti, dalla sanità (ospedali, cliniche, case di riposo, studi medici) alle imprese di pulizia, dall'industria alle attività commerciali, dalla grande distribuzione agli enti pubblici e comunità; un portafoglio prodotti fatto di migliaia di articoli per soddisfare le esigenze anche più specifiche di qualunque impresa; un servizio assistenza che è il vero fiore all'occhiello dell'azienda.

Infatti quello che per molte aziende è una semplice officina, in Pulingross è un servizio assistenza moderno, flessibile e veloce: un magazzino ricambi completamente rinnovato secondo le logiche del lean management per gestire qualunque richiesta in tempo reale, riducendo sprechi e tempi morti; un'officina con tecnici qualificati per interventi straordinari anche in cantiere per evitare i fermi macchina così dannosi soprattutto negli appalti; infine un approccio tecnologico che consente di programmare gli interventi di manutenzione, analizzare gli status dei macchinari con report dettagliati anche in modalità remota (controllando quindi i macchinari anche da smartphone o pc). Questo per Pulingross è un approccio "customer oriented", questo significa fornire un reale sistema integrato per la pulizia professionale.

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



Il nuovo pulito che profuma di più!



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

Qualità, innovazione, sostenibilità ambientale: il tris vincente di Firma



Fare igiene significa trattare le interazioni tra l'ambiente e la salute umana, elaborare criteri, esigenze e misure riguardanti lo stato ambientale ed il comportamento individuale e collettivo. Gli obiettivi sono la prevenzione primaria e la promozione del benessere e dell'efficienza umana. Partendo da questi punti-chiave Firma Chimica, nata nel 1977 dalla lungimiranza del fondatore e attuale presidente Francesco Accorsi, alla guida dell'azienda insieme a Daniele Carboni, opera per dare le risposte più innovative a tutte le esigenze di pulizia e igiene. L'azienda di Correggio è un... concentrato di qualità: innanzitutto l'intraprendenza, continuare a guardare avanti mettendosi

sempre in discussione. Questo ha permesso a Firma di ottenere sempre nuovi successi e riconoscimenti, a partire dalle certificazioni ISO 9001 e ISO 14001, a cui si aggiunge una gamma di prodotti Ecolabel. Ma il mercato, oggi, oltre alla qualità richiede flessibilità. Ogni cliente, si sa, ha esigenze peculiari e specifiche, e solo un'attenta analisi dei vari settori applicativi, condita da una buona dose di esperienza sul campo, può fornire risposte adeguate.

Già, risposte: in Firma questa parola è diventata ormai un motto. In azienda tutte le fasi della produzione, dalla progettazione all'imbottigliamento, vengono gestite internamente, esattamente come i servizi di consulenza e di assistenza pre e post-vendi-



ta. Questa trasparenza di sistema permette tracciabilità e chiarezza. E' vero: per mantenere un sistema di questo tipo sono necessari investimenti. Ma in Firma non hanno certo paura di scommettere sul futuro, come dimostra il recente trasferimento alla nuova sede che con le sue moderne attrezzature garantisce una qualità certificata. La gamma di prodotti abbinata a metodologie testate e garantite assicura la riduzione dei costi e un risparmio. Ristorazione, comunità, sanità, industria, lavanderia, alimentare, piscina, oltre a una gamma invidiabile di superconcentrati e formulati Ecolabel: ce n'è davvero per tutti!

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

67
GSA
NOVEMBRE
2014

La nuova lavasciuga uomo a bordo SCL Comfort S-R 90

Il moderno design, l'ergonomia e le prestazioni ottenute con questo progetto, offrono agli specialisti un innovativo strumento di lavoro che difficilmente trova paragoni sul mercato. La S-R 90 sostituisce in gamma la S-R 82, con il nuovo modello viene aumentata la pista di pulizia, andando a montare 2 spazzole da 45cm. Gli oltre 80 Kg. di pressione costante sulle spazzole ed un ampio squee-gee assicurano ottimi risultati di pulizia ed una perfetta asciugatura anche sulle superfici più ostiche ed in condizioni di manovre estreme. Dimensioni contenute, stabilità anche a pieno carico, trazione con differenziale sulle due ruote posteriori, serbatoi di grande capacità ed elevata autonomia, sono solo alcuni degli aspetti salienti di questo nuovo prodotto della gamma LavorHyper. "SCL Comfort S-R 90" sono dotate di un dispositivo automatico che, in fase di retromarcia, solleva il gruppo spazzole e lo squee-gee ed interrompe l'erogazione della soluzione detergente senza alcun intervento dell'operatore. L'ispezione ai serbatoi ed ai componenti vitali è rapida ed immediata, questo consente una notevole riduzione dei tempi di manutenzione ordinaria e straordinaria.

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





MDM... Concentrati sul pulito

MDM è sinonimo di detergenza, affidabilità e sicurezza. Azienda tutta italiana (certificata ISO 9001 ISO 14000) che giorno dopo giorno si confronta con i più attuali problemi di pulizia per il settore Alberghiero, Ristorazione e Bar (HO.RE.CA. HACCP) proponendo solo soluzioni efficaci e innovative. Dall'unione di questi fondamentali fattori, nasce OCEAN Professional un'ampia gamma di prodotti che include detergenti per la pulizia e igiene dei tessuti, superfici

e stoviglie dalla massima efficacia di lavaggio nel pieno rispetto dell'ambiente, realizzati con ingredienti di origine naturale, privi di fosforo e derivati, soluzioni altamente biodegradabili. La Nuova linea OCEAN Professional si avvale di un'ampia gamma di prodotti detergenti per ogni esigenza con un assortimento vario, per caratteristiche e profumazione, dalla pulizia e sanificazione di superfici e piani di lavoro con principio attivo disinfettante, al lavaggio delle stoviglie sia manuale che con macchina, passando per un accurata igienizzazione dei pavimenti sino al delicato lavaggio dei tessuti.

Quattro basilari passaggi di cui le aziende operatrici oggi, pretendono funzionalità e sicurezza, economicità e guadagno, risultati all'altezza delle prestazioni, tempistiche ordinarie e convenienza in termini finanziari. Inoltre MDM, prevede per i propri distributori qualificati, la possibilità di contraddistinguersi, fornendo l'esclusiva formula del Private Label, ovvero packaging ed etichetta personalizzata.

[\[www.emmediemme.biz\]](http://www.emmediemme.biz)

Reflexx 70 grandi vendite in ambito Professionale

Il guanto più venduto da Reflexx è il Reflexx 70, un prodotto in nitrile di altissima qualità e di spessore medio/alto che garantisce all'operatore un'ottima resistenza, superiore alla media dei guanti monouso.

Il Reflexx 70 è un prodotto senza polvere, lavato internamente con acqua calda e cloro (clorinatura) per ridurre al massimo il rischio di dermatiti, di allergie.

È un Dispositivo di Protezione individuale (DPI) di III CATEGORIA e per questo certificato con cadenza periodica da un ente notificato CE.

Dal punto di vista del materiale, se comparato con il lattice o con il vinile, il nitrile ha caratteristiche di elevata resistenza meccanica ed una buona resistenza chimica polivalente.

Può essere anche utilizzato in contatto con alimenti come MOCA (Materiali ed Oggetti destinati al Contatto con Alimen-



E SEI IN MANI SICURE!



ti) seguendo le istruzioni d'uso contenute nell'apposita DICA (Dichiarazione di Conformità Alimentare). La colorazione

azzurra è particolarmente idonea all'utilizzo in campo alimentare.

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

L.R., l'atelier della fragranza

Nata nel 1998, la L.R. Composizioni Profumanti S.r.l. vanta oltre quindici anni di esperienza nel campo della creazione e della produzione di fragranze per diversi settori industriali, offrendo un'ampia selezione di essenze per detersivi ad uso professionale e domestico, toilettries e cosmetici, profumeria alcolica, deodoranti, aerosol, solventi, saponi, etc.



L'azienda, associata alla Federchimica – AI-SPEC, membro dell'organizzazione internazionale IFEAT (International Federation of Essential Oils and Aroma Trades) e organizzata con un sistema di gestione certificato secondo la norma ISO 9001:2008, si occupa anche del commercio di oli essenziali naturali e prodotti chimici aromatici. Con una vocazione internazionale in continua espansione che propone idee vincenti, la L.R. vanta un archivio di oltre 15mila formulati ed una capacità produttiva annua di circa 3mila tonnellate.

Svariate sono le fragranze prive di sostanze allergizzanti e microincapsulate, tutte formulate sulla base delle più recenti osservazioni RIFM – IFRA e disposizioni legislative comunitarie (ad es. REACH e CLP), e su richiesta formulate nel pieno rispetto di regolamenti e normative (ad. Es. CAM, ICEA ed Ecolabel). L'attività di progettazione costante svolta nei laboratori, con l'ausilio di tecnologie avanzate come ad esempio Gas – Cromatografi e Spettrometri di Massa, fa dell'azienda un partner affidabile e un punto di riferimento per le molte realtà, sia italiane che estere, che devono competere in un mercato in continua crescita ed evoluzione. Seguendo il mercato e anticipandone le tendenze, la L.R. Composizioni Profumanti fornisce ai suoi clienti non solo un supporto dinami-

co, ma anche precise informazioni sui propri prodotti; ogni fragranza è correlata da documenti tecnici in ottemperanza alle leggi vigenti: il Certificato di Analisi – CAN, la Dichiarazione di Conformità IFRA - DCI, le Schede di Sicurezza – MSDS ed il Rilevamento di Sostanze Allergizzanti – RSA.



Da sempre macchine e attrezzature per il cleaning professionale.

We always produce machinery and equipment for professional cleaning.



PARTNER D'IMPRESA

GSA News

igiene urbana sanità disinfezione industria & gdo hotel & catering imprese & dealers facility management pmc
home terza pagina news agenda area video dal mercato

Scoprite il magazine online gsanews.it



con un click!

cerchi qualità, igiene e risparmio nel lavaggio delle stoviglie?



Dove solo l'acqua non basta



Osmo Det "3C"
detergente liquido superconcentrato
acque trattate



Stovibel Strong HS "3C"
detergente liquido superconcentrato



Osmo Brill "3C"
brillantante superconcentrato
acque trattate



Superlux Blu PV "3C"
brillantante superconcentrato

è semplice, come un bicchiere d'acqua.

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

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

riduzione effettiva dei consumi del 70%.



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

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



www.sepca.it

C'È MODO E MODO DI STARE APPESI



IL POLLO



I PROFESSIONISTI VERTICALJOB

**IL PRIMO CIRCUITO DI PROFESSIONISTI SU FUNE PER LA PULIZIA DI VETRATE
E IL TRATTAMENTO DI FACCIATE IN CONTINUO CON NANOTECNOLOGIA**

CHIAMA PER INFORMAZIONI

**Numero Verde
800-710838**