

N.11

NOVEMBRE 2016

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

postatarget
magazine
D00095538
NAZ185/2008
Posteitaliane

IMPRESE & DEALERS

MENSILE DI GESTIONE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

TERZA PAGINA

Forum Pulire |

GESTIONE

osservatorio onsb
cam ospedalieri
ricerca sui servizi
ticket licenziamento
visite mediche
sistemi gps

SCENARI

life 2016
best practice green
pulire mediterraneo
sos cam
associazioni

TECNOLOGIE

vincitori european
cleaning awards



www.gsaneeds.it

EDICOM

reflexx®

E SEI IN MANI SICURE!

reflexx 72^{FH}

reflexx 36



reflexx 46

reflexx 70

PROFESSIONAL CHOICE



www.reflexx.com

Reflexx S.p.a. - Tel. +39 0375 833.164 - email: contatti@reflexx.com



area nord-ovest Italia

UNA NUOVA SEDE
maggiore copertura territoriale
nuove opportunità di business
L'IMPEGNO DI SEMPRE

ICA System inaugura il nuovo polo tecnico-commerciale nord-ovest Italia.

La nuova sede è a Mulazzano (LO):

3.000 mq di uffici commerciali, aule formazione, magazzino, officina tecnica e ricambi, area test e demo delle macchine.



Deo Due
l'unico ed originale
profumatore bifase



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

Oscar Wilde

ChimiClean group S.r.l.

Zona Industriale Modica/Pozzallo - 97015 Modica (RG)

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



Falpi

Love
Earth



#thinkgreen



www.falpi.com





FIMAP FLEET MANAGEMENT



Incrementa la produttività e ottimizza le risorse con un click!

FFM è il servizio di Fimap che aiuta i professionisti del settore a migliorare le prestazioni e aumentare la produttività della propria flotta. Offre una panoramica completa ed aggiornata in tempo reale delle macchine acquistate e dell'attività che viene svolta, visualizzabile con qualsiasi dispositivo: computer, tablet o smartphone. FFM raccoglie i dati trasmessi dalle macchine e li traduce in preziose

informazioni che ti aiuteranno a migliorare esponenzialmente la qualità del servizio offerto.

Con un click puoi sapere se l'attività prevista si sta svolgendo nel luogo, nei tempi e nelle modalità stabilite.

In questo modo puoi ottimizzare l'impiego della tua flotta secondo la disponibilità effettiva ed eliminare perdite di tempo.

Una gestione ottimale delle flotte ti permette di:



Risparmiare tempo e denaro



Ridurre le visite ispettive in cantiere



Ridurre i costi di gestione



Mantenere la tua flotta sempre efficiente



Aumentare la produttività



Eliminare i fermi macchina



Pianificare più facilmente gli investimenti



Utilizzare le flotte secondo la pianificazione



Attivare interventi solo in caso di necessità



Offrire un servizio trasparente a costi certi

FIMAP®

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

www.fimap.com o seguici su       00800-05070000

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



Guarda il video



INFyNITÎ

detergenti
in monodosi

Smart Pack e Kit

I detergenti a costo certo
in poco spazio



ARCO CHIMICA SRL

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



CONFORME AI CRITERI AMBIENTALI MINIMI - CAM



IMPRESE & DEALERS



INSERTO

FORUM PULIRE

- 17 4.0, il futuro è già oggi
- 20 E-commerce: la nuova frontiera del commercio. Anche nel cleaning?
- 24 Servizi integrati, nuove regole per il futuro
- 28 Nel segno dell'e-learning

GESTIONE

- 32 Osservatorio Onbsi, ecco la ricerca [di Simone Finotti]
- 36 Sanificazione in sanità, pubblicati i cam [di Giuseppe Fusto]
- 38 Sns: occhi puntati sulla "galassia dei servizi" [di Simone Finotti]
- 42 Ticket licenziamento verso una soluzione [di Umberto Marchi]
- 44 Visite mediche, nessun onere per il lavoratore [dalla redazione]
- 46 GPS su auto aziendale, attenzione alle autorizzazioni! [di Antonio Bagnati]

SCENARI

- 48 Life 2016: è il momento dei "servizi per la vita" [dalla redazione]
- 52 GPP: in Sardegna è uno stile di vita da quasi 10 anni [di Enza Colagrosso]
- 56 Pulire Mediterraneo, un mare di pulizia a Catania [dalla redazione]
- 60 Progetti di gara "10 e lode", nel rispetto dei cam [di Carlo Ortega]
- 62 E' nata "Legacoop Produzione & Servizi": quasi 3mila imprese guardano al futuro [dalla redazione]

TECNOLOGIE

- 64 European Cleaning & Hygiene Awards, a Barcellona il "gotha" dell'innovazione [di Umberto Marchi]

ATTUALITÀ	9	CARNET	71
AFFARI E CARRIERE	69	ORIZZONTI	72

Deo Det
i deodetergenti multifunzione

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

deodetergente iperconcentrato multifunzione

deodetergente concentrato multifunzione monodose

Confezione MULTIPACK da 24 buste monodose

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

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

Rubino Chem
THE SPECIALTY COMPANY

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

MADE IN ITALY
www.rubinochem.it

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

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

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



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

CSST CERTIFICAZIONE EDITORIA SPECIALIZZATA E TECNICA

© Copyright EDICOM srl - Milano

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

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

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

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

HAI UN BUSINESS NEL DECORO URBANO?



**NANO SCUDO
ANTIVANDALICO**

Prodotto
nanotecnologico



Dial Professional s.r.l.

via Giovanni Emanuele Bariè 36
00166 Roma (Italy)

Tel. +39 06 65.77.11.61

+39 06 65.77.16.79

Fax +39 06 65.00.12.36

dialprof@dialprof.it

INFINTAMENTE PICCOLO
infinitamente efficace

Agente protettivo in grado di schermare da tutti gli "attacchi esterni", vandalici e atmosferici, mantenendo al contempo la traspirabilità e la permeabilità al vapore del supporto.

Non più lunghi, costosi e frequenti interventi di pulizia straordinaria o complesse operazioni di sabbatura. NANOSCUDDO semplicemente rende il materiale scivoloso alle vernici o nel caso delle più ostiche, è sufficiente rimuoverle con una semplice idropulitrice.

La caratteristica rivoluzionaria sta nel fatto che non si tratta di una banale pellicola cosiddetta "sacrificale", ma di un prodotto che una volta applicato non viene rimosso insieme alla vernice né viene scalfito da nessun attacco esterno e per cui non vengono richieste applicazioni successive se non a distanza di anni.

Il materiale trattato con questo prodotto diviene inoltre idro e oleorepellente garantendo una protezione verso le perturbazioni atmosferiche e/o altri agenti esterni.

Il prodotto può essere utilizzato su qualunque materiale sia poroso come Edifici, monumenti storici, facciate ripristinate, marciapiedi, garage, officine meccaniche, terrazze, balconi, bordi di piscine, pavimenti, scale, ecc. o materiali non porosi come carrozzerie automobilistiche e treni, serramenti e vetri di case o negozi, pannelli pubblicitari, ecc.

**RISOLVE PROBLEMI
PRIMA IRRISOLVIBILI!**

Un'occasione nuova di affari

**la cogli tu o
i tuoi concorrenti?**

www.dialprof.it



Tutte le novità di Ica System



E' una seconda parte dell'anno piena di dinamismo quella di Ica System, sempre impegnata nella partecipazione ad eventi, nella messa a punto di nuove soluzioni, nel lancio di nuovi prodotti e nel perfezionamento dell'offerta.

Una nuova sede per il Nord-Ovest

Tante le novità. Iniziamo da quelle che senz'altro interesseranno maggiormente alle imprese: l'apertura della nuova sede milanese e il successo del portale e-commerce. Sì, avete capito bene: da novembre è operativa una nuova sede nei pressi di Paullo. Dopo diversi anni la filiale di Lacchiarella chiude i battenti per lasciar posto alla nuova sede più spaziosa e in una posizione molto più strategica. Situata a Mulazzano (Lo) all'uscita della nuova tangenziale esterna di Milano, molto comoda sia per tutta l'area metropolitana di Milano e Brianza, sia per chi arriva dalle province di Brescia-Bergamo-Crema-Lodi e Piacenza, si estende su circa 3mila mq e fungerà da polo commerciale-tecnico per il Nord-Ovest: Ica System con la parte commerciale, uffici e sale per eventi e corsi di formazione e Tecna per l'assistenza tecnica con officina meccanica e parti di ricambio.

Il portale di e-commerce

Ica System ha attivato un portale di e-commerce (tema che, come si ricorderà, è stato al centro di un'intera sessione a Forum Pulire) ideale per le imprese di pulizia: l'impresa può accreditarsi e acquistare i prodotti in uso a prezzi bloccati. Inoltre ha la possibilità di consultare lo storico dei propri acquisti e di "scaricare" schede

tecniche e di sicurezza dei prodotti. Si tratta di funzioni molto utili, anche perché permettono anche ai singoli capicantiere, se appositamente autorizzati dalla loro sede centrale, di ordinare i prodotti di cui necessitano gestendo in autonomia gli ordini per il proprio cantiere.

Gli eventi

Passiamo ora al capitolo "eventi". Molto impegnativa e costante la presenza del dealer di Treviso agli eventi dell'ultima parte dell'anno: per quanto riguarda il circuito "Pulire", dopo la partecipazione massiccia al Forum, svoltosi in settembre a Milano, dove è stato presentato e apprezzato il robot RA 660 Navi di Cleanfix, Ica è "volata" dall'altra parte dell'Italia, e precisamente a Etnapolis, Catania, per partecipare a Pulire Mediterraneo con uno spazio espositivo di circa 100 metri quadrati. In questo modo Ica System ha ribadito e consolidato la propria attenzione a un mercato importante come quello del Sud. Ma, si sa, l'azienda è anche molto vicina al proprio territorio: non a caso è stata tra i principali sponsor di una rassegna storica per l'enogastronomia trevigiana, CocoFungo, che quest'anno compie 40 anni insieme all'analoga kermesse CocoRadicchio. Si tratta di serate che hanno come protagoniste le eccellenze gastronomiche della zona, in particolare ristoranti d'élite di cui Ica System è partner e fornitore. Inoltre Ica ha partecipato all'ultima edizione di Planethealth nella doppia veste di espositore e partner per la qualità dell'aria nelle sale del convegno, grazie all'igienizzante "Shu". La tecnologia utilizzata da Shu attacca e distrugge



in modo rapido ed efficace i microrganismi nocivi per l'uomo come muffe, batteri, virus, odori e composti organici volatili sfruttando degli straordinari processi biochimici. Il 30 settembre, Ica era presente all'evento RistorAzione organizzato da Consulenza & Servizi a Pescantina (Verona). Sempre per il capitolo Ristorazione, è in vista la partecipazione all'importante Expo Riva Hotel, a Riva del Garda in febbraio. Oltre, naturalmente, a Pulire Verona in maggio.

"Sicurezza e qualità a piccoli prezzi": la nuova linea a marchio

Le novità interessano anche i prodotti, a partire dal robot lavapavimenti RA 660 Navi di Cleanfix, che sta riscuotendo notevole interesse e che molti clienti chiedono in versione personalizzata. Il robot è guidato da una tecnologia di navigazione intelligente che gli consente di programmare il lavoro in modo autonomo, sicuro e altamente efficace. Fra gli altri prodotti, non vanno dimenticati gli antimicrobici esclusivi per superfici Genuine, una linea che utilizza la tecnologia dell'Argento Diidrogeno Citrato, un antimicrobico naturale e atossico che offre un'efficacia ad ampio spettro. La linea Sumac CAM è un sistema innovativo di detergenti che consente il trattamento completo di tutte le superfici conformi ai Criteri Ambientali Minimi: è costituito da tre detergenti superconcentrati ad azione sanitizzante che consentono di soddisfare in pieno tutte le esigenze degli operatori di imprese impegnati nelle pulizie giornaliere. In arrivo anche la nuova linea di detergenti a marchio all'insegna del motto "Sicurezza e qualità a piccoli prezzi", mentre sono già pronte la linea ECO CAM di prodotti concentrati in formato monodose da 25 e 100 ml per superfici, sanitari e arredi che possono essere facilmente inseriti nei kit di consegna e la linea corpo "Mia", a base di estratti naturali, per la deossidazione della pelle di bambini e anziani, pensata per case di riposo e cura.

[www.icasystem.it]

NovaltecGroup, l'ultima frontiera del vapore (e non solo)

Nel cuore del "Veneto operoso", una delle regioni più attive al mondo nella produzione di macchine per la pulizia professionale, ha sede NovaltecGroup, azienda nata nel 1994 con una vocazione: sfruttare la forza naturale del vapore e metterla al servizio di chi pulisce per mestiere. Dal suo quartier generale di Scorzè, in provincia di Venezia, Novaltec è cresciuta fino ad imporsi come una delle protagoniste del mercato. L'amministratore e fondatore **Pierangelo Maren**, 51 anni, è il protagonista di questa "scalata".

Com'è organizzata oggi l'azienda?

"Oggi NovaltecGroup è attivo in tutta Italia e nel mondo. In Italia copriamo l'intero territorio grazie alle filiali di Savona, Ancona e Bari, oltre alla sede di Venezia. Fuori dal territorio nazionale abbiamo circa 25 concessionari in tutto il mondo: dall'Europa all'Asia, dall'Africa all'Australia, e siamo in grande crescita. Sul mercato italiano siamo una realtà un po' particolare: oltre alle macchine per il vapore, di nostra costruzione, offriamo direttamente ai clienti anche tutto quanto è necessario per la pulizia, come lavapavimenti, idropulitrici, aspiratori. Copriamo noi direttamente tutto il territorio nazionale con la vendita e l'assistenza, per offrire ai clienti un servizio migliore e più dedicato."

Com'è composta la vostra clientela?

"Ci rivolgiamo a tutto il settore dell'Horeca, ma anche alle industrie, in special modo quelle ali-

mentari dove le necessità di un pulito perfetto sono più sentite, e alle imprese di pulizia. Da sempre ci occupiamo di sanificazione e pulizia con l'obiettivo di fornire in questo campo un nuovo servizio, dedicando particolare attenzione alle esigenze delle aziende che nei propri ambienti necessitano della massima pulizia e igiene. Le nostre attrezzature professionali e industriali sono versatili e funzionali, e rendono possibile un sistema di pulizia personalizzato in base alle necessità dei differenti settori di attività."

Come va il mercato?

"Il mercato risponde molto bene a chi fa una scelta di qualità, senza ridursi a lavorare in un'ottica di ribasso. Il low cost fatalmente entra in crisi, ma la vera qualità paga, i clienti la capiscono. Naturalmente pretendiamo lo stesso dai nostri partner e clienti. In generale, ci rivolgiamo a tutte quelle realtà che hanno fatto della propria immagine pulita la loro bandiera."

Una scelta che ha pagato...

"Direi di sì, visto che nella sola Italia siamo cresciuti l'ultimo anno del 18%, con un fatturato di 5 milioni e 600 mila euro e ben 28 mila clienti. Numeri che ci riempiono di soddisfazione, se si considera la nostra attenzione anche alla responsabilità sociale: dall'1 settembre abbiamo fatto 5 nuove assunzioni, per un totale di 7 dall'inizio dell'anno. Ora siamo in 62 a lavorare in azienda."

Una filosofia che si riflette in ogni aspetto lavorativo.

"Le persone innanzitutto: sia i nostri clienti, sia i nostri collaboratori, sia le persone che vivono nella nostra zona. Non a caso abbiamo dotato la nostra sede, di circa 3 mila metri quadrati, di asilo e palestra oltre agli altri numerosi servizi. Siamo anche molto attivi sul territorio, e partecipiamo a campagne educative: proprio recentemente abbiamo realizzato 2 mila giochi di educazione stradale da distribuire nelle scuole, interamente disegnati e costruiti da noi."



Le vostre linee sono sempre più apprezzate dal mercato. Ci sono spazi di innovazione nel vapore?

"Anche qui le rispondo con la qualità: in questo siamo maniacali, non ci perdoniamo nulla. Poi l'alta qualità va unita al design, perché anche l'occhio vuole la sua parte. Molto spesso è un aspetto trascurato quando si parla di macchine a vapore, ma l'estetica oggi è sempre più importante. Ad Amsterdam le nostre linee Pawnee e Mustang sono state apprezzatissime e visitate non solo dalla clientela internazionale, ma anche da molti concorrenti, e la cosa ci ha riempito di soddisfazione. Sempre a proposito di innovazione, le nostre macchine hanno dotazioni moderne come Gps, telecontrollo. Da qui posso controllare come va una mia macchina in Brasile, e non è poco. Direi che anche il vapore è pronto per il grande salto di qualità tecnologico, e Novaltec lo dimostra."

Cosa vede nel futuro?

"Il prossimo sarà per noi un anno di consolidamento del mercato italiano, ma soprattutto di grande impegno diretto al mercato estero. Saremo presenti a Pulire Verona poi, a fine settembre, a Dubai, dove abbiamo un mercato in forte sviluppo."

Il made in Italy funziona ancora?

"E' ancora un valore aggiunto, sì. Per chi ci crede e lo fa davvero, è una garanzia. E i clienti sono ancora disposti a pagare un po' di più per avere un prodotto affidabile."

www.novaltecgroupp.it



-45% consumi, la sostenibilità che si vede con Lucart Professional

Identity è la gamma di dispenser per carta tissue e detergenti per le mani, progettata e realizzata in esclusiva da Lucart Professional per il settore professionale. Grazie alla sua meccanica innovativa, consente di ridurre gli sprechi, limitare i tempi di manutenzione, assicurando efficienza e durata nel tempo.

La ricerca Research Factory

Una ricerca di mercato condotta da Research Factory ha posto in confronto i nuovi dispenser a taglio automatico Identity Hands e Identity toilet con dispenser tradizionali Lucart, il risultato è stato una riduzione dei consumi di carta del 45%, minori consumi, minori costi di trasporto e stoccaggio, minori tempi e costi di ricarica.

Meccanismo innovativo, carte ecologiche: la sinergia è perfetta

Identity Toilet è il primo dispenser di carta igienica a taglio automatico, la sinergia tra l'innovativo meccanismo e le carte certificate ecologiche Lucart Professional, rende il sistema imbattibile nella riduzione dei consumi. Identity Toilet consente un risparmio del 45%* di carta rispetto ad un dispenser tradizionale.

Meno sprechi con il dispenser Identity Hands!

Identity Hands, il dispenser di asciugamani a taglio automatico, che coerentemente con la filosofia della linea, offre una vantaggiosa riduzione di sprechi e il sistema di ricarica esclusivo Fast Refill, eccezionalmente pratico e veloce. Identity Hands consente un risparmio del 45% di carta rispetto ad un dispenser tradizionale*.

Meno consumi e un pulito unico

Identity Foam Soap, Spray Soap e Nowater Cleaner sommano alla praticità dell'installa-



zione e della manutenzione, la riduzione dei consumi e la delicatezza sulla pelle, per una sensazione di pulizia unica.

Design italiano

Il design della gamma Identity, con giochi di linee e trasparenze, esalta lo stile di ogni ambiente e raddoppia la sua bellezza nelle varianti Black and White. Identity è la soluzione ideale per coordinare elegantemente aree bagno o preparazione cibo, senza perdere di vista efficienza e controllo dei costi.

Sostenibilità certificata

Lucart Professional EcoNatural è l'unica carta in Fiberpack®, la materia prima ottenuta dal riciclo delle fibre di cellulosa presenti nei cartoni per bevande. Oggi EcoNatural, dopo il marchio EU Ecolabel, completa le sue certificazioni con FSC® Recycled, un ulteriore riconoscimento che attesta l'impegno concreto e misurabile di Lucart Professional nei confronti dell'ambiente.

Ampia scelta, anche per i più esigenti

EcoNatural e tutte le carte certificate ecologiche Lucart Professional possono essere alloggiati all'interno dell'intera gamma, offrendo anche al cliente più esigente un'ampia scelta a seconda delle proprie esigenze.

L'idea rivoluzionaria

Identity è l'idea che rivoluziona il futuro dei dispenser, la sintesi di efficienza, riduzione dei consumi, sostenibilità e stile Made in Italy, espressione dei valori Lucart Pro-

fessional. Tutto ciò si sposa alla perfezione con la strategia di Lucart Group, che ha come obiettivi prioritari la qualità dei prodotti e l'attenzione verso i clienti e l'ambiente; una visione strategica lungimirante portata avanti nel rispetto di sani valori etici ed imprenditoriali.

Eccellenza qualitativa e sostenibilità

Grazie a tutto ciò Lucart Group è cresciuto negli anni ed è diventato un punto di riferimento in molti mercati. L'eccellenza qualitativa dei prodotti e servizi, perseguita anche attraverso la continua ricerca di innovazioni, è il modo migliore per garantire un elevato grado di soddisfazione del cliente. A ciò si aggiunge il costante impegno per la riduzione dell'impatto ambientale in tutte le fasi del processo produttivo e la promozione di un uso più razionale delle fibre di cellulosa, vergini e riciclate, in relazione alla destinazione d'uso del prodotto finito.

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

** Risultato ricerca di mercato condotta da Research Factory su un campione rappresentativo, in relazione ad un dispenser tradizionale Jumbo Lucart Professional e ad un dispenser tradizionale di asciugamani piegati Lucart Professional. La ricerca è stata condotta secondo le norme ASSIRM in conformità allo standard ISO 20252. Milano 2015.*



Ismac, specialisti del pulito



Qualità e competenza di un rivenditore non nascono dal caso, ma sono il frutto di un impegno costante e appassionato, di una presenza sul mercato magari non sbandierata ma estremamente concreta, di un'attenta e intelligente selezione dei fornitori/partner e collaboratori.



Gli ingredienti del successo

Questi sono gli ingredienti che hanno permesso alla Ismac di Torino di diventare uno dei dealer di riferimento per chi cerca l'eccellenza e vuole affidarsi a veri specialisti in macchine, attrezzature e prodotti per la pulizia professionale. Attiva in tutta Italia, la Ismac ha molte frecce al proprio arco: la qualità dei prodotti forniti, la competenza, la professionalità, la rapidità di consegna e di intervento e, cosa non da poco, la grande disponibilità di articoli in magazzino.

Verso i 20 anni di Ismac

Tutto è iniziato quasi 20 anni fa, nel novembre del 1997, in una sede di un centinaio di metri quadrati a Torino città. Ricorda il fondatore **Nicola Isoldi**: "Avevo appena 22 anni e all'inizio dovevo fare tutto da solo. Tuttavia non mi pesava, perché ero animato da tanta determinazione e voglia di far bene. Ben presto il lavoro crebbe a tal punto che, appe-

na due anni dopo, ci trasferimmo a Beinasco, dove nel 2004 inaugurammo l'attuale "quartier generale" di via Carducci, recentemente ampliato e portato a 5mila metri quadrati tra magazzino, officina, uffici su due piani e ampio showroom. Senza contare le sale agenti e corsi, perché la formazione è un altro dei fiori all'occhiello di Ismac."

Marchi prestigiosi

"Per noi è decisiva -spiega Isoldi- la scelta di non accontentarci, ma ricercare i fornitori di riferimento nei rispettivi segmenti, e proporre ai nostri clienti solo il meglio del mercato. Questo ci ha portato ad operare una selezione ragionata, ed oggi siamo partner di marchi prestigiosi tra cui Fimap (il rapporto, iniziato sei anni fa, è stata una vera svolta) e Dulevo e Kärcher per le macchine, Euromop e Vdm per le attrezzature, Kemika e Sutter per i formulati. Abbiamo anche una linea a nostro marchio di detergenti professionali per tutte le necessità, con una vera e propria chicca: la possibilità di scaricare info e scheda tecnica attraverso un semplice lettore di Qr code. Una soluzione molto utile per le imprese, che sono spesso alle prese con regolamenti, richieste di documentazione e difficoltà burocratiche."

Un fornitore completo

Ismac è un fornitore completo: "I clienti da noi trovano di tutto: dalle lavasciuga alle spazzatrici, dagli aspiratori al vapore, dalle idropultrici ai carrelli, dai detergenti a tutti gli accessori per la pulizia professionale." Intanto il cammino di crescita prosegue. "L'anno scorso abbiamo stipulato un importante accordo con Dulevo in seguito al quale siamo divenuti officina autorizzata per il service in

Piemonte e Val d'Aosta, sia per le spazzatrici urbane, che per quelle industriali. Inoltre siamo centro assistenza Kärcher." Anche durante la recente crisi, che ha messo in difficoltà non poche aziende, la Ismac è cresciuta ancora, consolidando la propria posizione sul mercato.

Un servizio impeccabile

Prosegue Isoldi: "Siamo strutturati in modo da fornire alla nostra clientela un servizio impeccabile, sia dal punto di vista commerciale grazie alla rete vendita e al supporto post vendita, sia dal punto di vista logistico: a questo proposito abbiamo un parco macchine sufficiente per effettuare più consegne/interventi tecnici contemporaneamente, compreso un Eurocarga da 100 quintali di portata dotato di pedana idraulica, in modo da poter consegnare fino a 14 bancali di merce in un'unica soluzione. La Ismac, inoltre, garantisce consulenza e disponibilità ai clienti di tutta Italia con sopralluoghi direttamente nei cantieri. "Il cliente che viene a trovarci in sede, potrà trovare un magazzino sempre fornito con un migliaio di referenze, ordinate per tipologia, e uno showroom con ampia scelta per quanto riguarda macchine e attrezzature."

L'opzione noleggio

Ma c'è ancora dell'altro, ed è il noleggio: anche in questo Ismac è un riferimento. Conclude Isoldi: "Negli anni il noleggio ha avuto un successo sempre maggiore, sia a lungo, sia a breve termine. Il noleggio a lungo termine garantisce al cliente finale la possibilità di usufruire di macchinari nuovi e sempre nelle migliori condizioni con un costo diluito nel tempo e un servizio di manutenzione programmata. E anche nel caso invece di noleggio a breve termine, siamo pronti a venire incontro a tutte le esigenze dei clienti."

[www.ismac.it]



ChimiClean Professional

Innovazione, Tecnologia, Comunicazione, Sicurezza, Successo!



Avevamo iniziato il 2016 parlandovi di ChimiClean, della sua strategia sempre vincente e delle innovazioni che ogni anno riserva ad operatori e dealers. Una scalata inarrestabile che si basa su un continuo aggiornamento dagli studi di laboratorio alle materie prime, dal marketing alle tecniche di vendita, dagli strumenti tecnologici all'assistenza clienti. "Per consolidare i rapporti commerciali esistenti e intrecciarne di nuovi – ci spiega **Giuseppe Arnone**, amministratore della ChimiClean Group srl – occorre dedicare del tempo all'aggiornamento, dotarsi di strumenti nuovi e tecnologie avanzate, fare ricerca e accrescere le competenze di tutto il team, anticipare quelle che sono le esigenze e le aspettative degli operatori sviluppando formulati sempre più concentrati, performanti e sicuri. Prevedere le tendenze del settore, seguire il cambiamento, cavalcarlo fino a tramutarlo in opportunità è la chiave giusta per costruire il futuro e divenirne i protagonisti."

Detergenti a portata di mouse

Nell'ambito delle strategie di marketing molto si è fatto sul fronte web. Secondo recenti indagini di mercato gli utenti sembrano preferire sempre più internet e i social media come mezzi per cercare e ricevere informazioni prima di procedere con l'acquisto di qualsiasi prodotto. A tal proposito è stato progettato e messo on line il nuovissimo sito ChimiClean. Uno strumento fresco,

dinamico, intuitivo, informativo ma soprattutto esplicativo, con grafica accattivante e contenuti interessanti.

Una sezione è stata dedicata all'azienda e ai servizi offerti. Un'altra, molto più ampia, illustra i prodotti fornendo una descrizione dettagliata delle caratteristiche tecniche, la destinazione d'uso, le modalità d'impiego e i dosaggi. Un'area download permette di scaricare schede tecniche, catalogo e brochure dei prodotti. Per gli utenti che desiderano tenersi informati è stato creato un Blog in continuo aggiornamento che comunica ai clienti fiere, meeting, ricerche e progetti dal mondo della detergenza, mentre la pagina Novità presenta tempestivamente gli ultimi formulati targati ChimiClean. Studiati e pensati proprio per gli utenti, chimiclean.it è



totalmente responsive, in grado di essere navigato e consultato da qualsiasi dispositivo. Ma non è tutto. Oltre al sito, la presenza online di ChimiClean Group è rafforzata da social media come Facebook, Twitter, You Tube e Instagram. Attraverso queste piattaforme, ogni giorno viene condiviso quello che succede dentro e attorno questa bellissima azienda con foto e notizie sui detergenti, i clienti e i punti vendita in Italia e all'estero.

L'originalità che rispetta l'ambiente e fa tendenza

Nell'ultimo decennio abbiamo assistito ad un esponenziale incremento di vendite per prodotti come Skizzo e Deo Due. Un fenomeno, questo, che non è passato di certo inosservato – prosegue Arnone – Abbiamo constatato, infatti, che molte aziende concorrenti tentano di riprodurre

prodotti simili in laboratorio con risultati alquanto deludenti. ChimiClean fa tendenza e crediamo che il segreto di tanto successo possa riassumersi in un aforisma di Oscar Wilde: "L'Arte comincia là dove l'Imitazione finisce." ChimiClean infatti si è sempre contraddistinta per l'originalità dei suoi formulati, per le eccellenti materie prime utilizzate, per la sicurezza garantita dall'assenza di sostanze nocive e di "Volatile Organic Compounds" (V.O.C.), per le tecniche di produzione a basso impatto ambientale e, non ultimo, per le esclusive fragranze che ho creato."

Quando il talento diventa opportunità

Il costante lavoro di ricerca e la brillante creatività del team di laboratorio hanno dato vita a:

- EROTIK e le nuove Fragranze del piacere DEO DUE, per un'atmosfera in grado di stimolare emozioni e passioni;
- Linea CAM, una gamma di detergenti pronto uso e superconcentrati conformi e certificati secondo i criteri minimi ambientali;
- Gocce di DEO DUE, profumo ipoallergenico specifico per biancheria;
- Nuovissimo SKIZZO FLUID, il 1°detergente liquido iperattivo superprofumato con Microcapsol System.

Tutti formulati secondo i criteri e l'esperienza ChimiClean Quality, garanzia di efficacia e affidabilità.

[www.chimiclean.it]



Linea "Nano", da Dial uno scudo nanotecnologico contro lo sporco

La Dial Professional è una realtà produttiva di eccellenza, nota al mercato per la professionalità e la qualità dei suoi detergenti nei più svariati settori. Il sistema produttivo dell'azienda si avvale solo di macchinari evoluti con sistemi centralizzati per la miscelazione dei componenti, macchinari ad alta tecnologia e meccanismi automatizzati per la gestione e il confezionamento dei detergenti.

Cosa sono veramente le nanotecnologie?

La Dial Professional è attenta alle nuove esigenze del mercato sviluppando linee di prodotti professionali sempre più all'avanguardia. Da anni ormai si sente parlare quasi quotidianamente di nanotecnologie in diversi campi, ma cosa sono effettivamente? È possibile utilizzare la nanotecnologia nel cleaning? La nanotecnologia è una branca della scienza che studia la materia a livello molecolare. L'azienda ha sviluppato

nei propri laboratori di ricerca nuovi prodotti innovativi nanotecnologici nel campo del cleaning, riuscendo a risolvere diversi problemi nelle pulizie ma soprattutto nella preservazione di materiali e superfici.

La linea "Nano"

La linea commerciale comprende una serie di prodotti per tutte le esigenze di pulizia. Partiamo da Nano Scudo Antivandalico: si tratta di un agente protettivo per scritte e/o graffiti su qualunque materiale come muri, carrozzerie automobilistiche e treni, serramenti e vetri di case o negozi, pannelli pubblicitari in plastica, ecc. Il prodotto impedisce anche alle vernici più ostiche di aderire ai materiali staccandosi da sole o semplicemente con l'aiuto di un idropulitrice. Proseguiamo con Nano Scudo Stone, prodotto altamente idro-oleorepellente che impedisce l'assorbimento di acqua, olii (organici o sintetici) ed altre sostanze liquide a qualsiasi pH, evitando la formazione di macchie e aloni e consentendo di mantenere inalterati nel tempo i colori naturali nonché di prevenire la formazione di efflorescenze, muffe e salnitro. Non crea pellicole, è traspirante e atossico dopo poche ore. Non dimentichiamo Nano Scudo Glass, che garantisce un'elevata trasparenza accompagnata ad un'elevatissima idrorepellenza che assieme rendono questo prodotto un ottimo alleato contro lo sporco e le fastidiose goccioline di acqua che possono depositarsi su specchi, cristalli e vetri di qualunque tipo prevenendo così anche la formazione di depositi di calcare. Per il legno c'è Nano Scudo Wood, che assicura la massima idrorepellenza sulla superficie esterna del materiale trattato e la penetrazione all'interno dello stesso indurendolo, conservandolo, sigillandolo e impermeabilizzandolo garantendone dunque una durata maggiore nel tempo. Questo è un ottimo idrorepellente per arredamenti in legno da giardi-



no, barche, teak, infissi in legno, gazebo, ecc. Nano Scudo Cloth si utilizza quando si ha l'esigenza di rendere idrorepellenti, ma al contempo traspiranti, diversi tessuti sia nel campo dell'abbigliamento tecnico (giubbotti da motociclista, guanti da lavoro, pantaloni, calzature, ecc.) che in quello degli arredi (tende negozi, tendalini nautici, capot automobilistiche, sedili TPL ecc.). Il prodotto risulta assolutamente atossico per l'utilizzatore e non deteriora in nessun modo il tessuto. Nano Scudo Sun è applicabile su tutti i pannelli solari, ne garantisce la massima trasparenza, e gli conferisce il cosiddetto effetto Loto, in modo che polvere o terra vengano autopuliti assicurandosi così sempre la massima efficienza energetica. Poi c'è Nano Scudo Strong, utilizzabile laddove si necessita l'ottenimento di idrorepellenza in situazioni drastiche di acidità, basicità o salinità dovendo contrastare ad esempio la salsedine di mare o l'inquinamento di città. Specifico per la nautica è Nano Scudo Antifouling, utilizzabile per prevenire la formazione di vegetazione sotto carena nel rispetto degli ambienti acquatici. Il prodotto inoltre garantisce una maggiore scivolabilità sull'acqua aumentando le performance e/o diminuendo il consumo di carburante delle imbarcazioni. I prodotti "Nano" si presentano tutti in forma liquida e possono essere dati su diverse superfici e materiali sia a spruzzo che a pennello, piuttosto che con panno imbevuto sia su superfici orizzontali che verticali.

14
GSA
NOVEMBRE
2016



TERZA PAGINA
FORUM PULIRE **17**

GESTIONE
OSSERVATORIO ONSBI **32**
CAM OSPEDALIERI
RICERCA SUI SERVIZI
TICKET LICENZIAMENTO
VISITE MEDICHE
SISTEMI GPS

SCENARI
LIFE 2016 **48**
BEST PRACTICE GREEN
PULIRE MEDITERRANEO
SOS CAM
ASSOCIAZIONI

TECNOLOGIE
VINCITORI EUROPEAN
CLEANING AWARDS **64**

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI



GREEN PER PULIRE

SOLUZIONI ECOSOSTENIBILI
PER LA PULIZIA PROFESSIONALE

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

GRUPPO

PERPULIRE.it

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

TORINO Via Broletto 17/A - Mirafiori di Caselle
Tel. 011 222 77 81

MILANO Via D'Azeglio 15 - Bucchianico
Tel. 02 4984 23 81

ROMA Via Casti na. 111a
Tel. 06 82 77 73 08

www.perpulire.it
info@perpulire.it

MONOSPAZZOLA ORBITALE TOR 43



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

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

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

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



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



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



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



Your Better Choice

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

www.tmbvacuum.com



17
GSA
NOVEMBRE
2016

Buoni i numeri di Forum Pulire 2016, la due giorni convegnistica svoltasi a Milano all'insegna del "valore assoluto" del pulito. All'inizio c'è stata un'intera sessione dedicata all'industria 4.0, non semplice innovazione tecnologica, ma creazione di un nuovo "ecosistema" industriale. Dall'internet of things alle nanotecnologie, un futuro che è già presente.

L'impressione si era già avuta il 14 e il 15 settembre, i due giorni di Forum Pulire 2016. E i numeri non fanno altro che confermare quanto si era già colto a colpo d'occhio. L'edizione appena svoltasi del Forum è stata molto partecipata, con 361 presenze (su 443 iscritti totali) e un incremento rispetto al 2014 delle rappresentanze di fabbricanti (91 delegati, +30% rispetto al marzo di due anni fa) e dealer (58 intervenuti, in crescita di 13 punti per-

centuali). Fra i pochi nei il netto calo delle imprese, che con 85 delegati scivolano a -25% rispetto all'edizione 2014. Va detto però che le imprese restano al secondo posto, dopo i fabbricanti, quanto a delegati intervenuti al Forum: in percentuale, parliamo del 26% rispetto al 28 dei fabbricanti, coi distributori a quota 18%. Un altro aspetto critico riguarda le associazioni/istituzioni, che calano del 33% fermandosi a quota 27. Stabile il numero dei committenti (11) e dei media coinvolti (22). Rispetto all'edizione scorsa, però, stavolta c'erano anche 31 addetti. Ma i risultati più convincenti arrivano dal questionario di gradimento: il 90% ha trovato l'evento "molto buono" o "buono", solo il 10% "sufficiente" e nessuno sotto l'accettabilità. Un risultato che si ritrova anche nel quesito sull'utilità della due giorni: per la maggior parte è stata molto utile (24%) o utile (59%).

Tra i motivi del successo di questa edi-



La prima
tavola rotonda
di Forum Pulire

zione, oltre alla location che, diciamo, ha fatto la sua parte (a proposito: grande la soddisfazione dei 147 invitati alla cena di gala nella fantastica cornice del ristorante dell'Unicredit Pavilion), senza dubbio c'è stata la grande attualità dei temi affrontati. Uno dei temi-chiave di questo Forum Pulire, non a caso al centro della sessione di apertura della due giorni, è stato quello dell'Industria 4.0, con tutte le sue potenzialità nel nostro settore. Fra le tematiche che hanno animato la mat-

Markus Asch
di Kärcher



tinata del 14 settembre, moderata da **Enrico Pagliarini**, conduttore di 2024 a Radio 24: nuove tecnologie e nuovo modo di fare impresa per lo sviluppo dell'industria e dei servizi; nuovi principi di delega uomo/macchina, intelligenza artificiale per incrementare l'efficienza, valorizzazione dell'intelligenza e delle abilità dell'uomo per un lavoro più qualificante, strumenti e metodi per l'ottimizzazione delle risorse, regole per un efficace processo di internazionalizzazione.

Ilham Kadri
di Diversey Care



Khadri e Asch: il 4.0 che ottimizza i processi

Il problem setting è stato affidato a due "big" di multinazionali del settore fortemente impegnate sul fronte dell'innovazione: **Ilham Kadri**, presidente di Diversey Care, Saeled Air, e **Markus Asch**, Deputy Chief Executive Officer Kärcher. La prima ha tenuto il pubblico letteralmente inchiodato alle sedie per mezz'ora, partendo dalle sue origini di giovane ragazza marocchina, a Casablanca, per "planare" sulla situazione attuale del mondo e del settore del cleaning, per cui l'Internet of things non è più un optional in nessun segmento del settore (sanitario, alberghiero, nella ristorazione o negli uffici, nei luoghi pubblici o nelle cucine, nei supermercati come nelle collettività): "Immaginiamo 800 milioni di operatori del settore con i loro tablet e smartphone in mano; dispositivi che collegano miliardi di sensori nel nostro mondo fisico; 26 miliardi di dispositivi che dialogano tra loro; oppure di trovare e reclutare i nostri impiegati con smartphone, formarli a distanza." Khadri ha poi proseguito mettendo in evidenza le infinite possibilità dell'internet delle cose nei diversi settori, e come queste innovazioni siano destinate a trasformare il modo di concepire il cleaning. Soluzioni come Intel-

libot, o le macchine in grado di dialogare da remoto fra loro o con centrali operative, ne sono l'esempio più lampante. E fanno già parte del presente. Anche Asch si è concentrato sui nuovi modelli, produttivi e non solo, resi possibili dall'industria 4.0, facendo esempi come quello di Thermondo, Rolls Royce, Onfarm, e spostandosi concettualmente dal mondo degli "smart products" a quello dei "connected products", per arrivare all'industria del pulito, o meglio, del "connected cleaning", che come ha detto anche Khadri, ormai è una realtà. "Dal punto di vista del cleaning, sono innumerevoli le applicazioni delle tecnologie intelligenti. Ad esempio per tracciare la posizione delle macchine, ma anche per far dialogare le macchine una con l'altra, ottimizzando i processi di pulizia. Se pensiamo ad una struttura a più livelli, ad esempio, è anche possibile che le macchine comunichino fra loro e calcolino quante persone, ad esempio, ci siano a un determinato livello. Così si possono modificare i piani di pulizia. Ma non è tutto: se pensiamo alle toilette di un aeroporto, è inutile programmare un passaggio all'ora quando magari tra le tre e le quattro passano 100 persone e l'ora dopo 500. Grazie alle macchine che dialogano fra loro, e con gli oggetti, è anche possibile cambiare i piani di pulizia in questo senso. E ancora: è inutile pulire una meeting room tutti i giorni quando magari ci sono riunioni solo due volte a settimana. E così via, gli esempi di possibile ottimizzazione dei processi sono innumerevoli.

Verso la "rottamazione" del lavoro umano?

Alla tavola rotonda successiva hanno partecipato, oltre allo stesso Asch, **Riccardo Oldani**, giornalista e scrittore, autore del libro 'Spaghetti Robot', **Riccardo Staglianò**, giornalista e scrittore, autore di 'Al posto tuo', e **Fabio Beltram**, Direttore della Normale di Pisa. Durante la discussione è

stato affrontato uno dei grandi interrogativi che animano il settore, che, lo ricordiamo, è ad altissima intensità di manodopera: le macchine sostituiranno l'uomo, si creerà un problema sociale? Interessante a tal proposito la riflessione di Staglianò, secondo cui se prima le macchine sostituivano i colletti blu, ora arrivano ad "insidiare" anche il lavoro dei colletti bianchi, da sempre ritenuto "di concetto". L'equilibrio starà nella direzione in cui porteremo questa innovazione. Anche per Oldani "tutto dipende da come questi robot verranno utilizzati. Per noi, almeno in Italia, l'individuo è ancora centrale e dovremmo farci portavoce di questo con le aziende che producono queste tecnologie. Girando nei laboratori italiani, ho visto che questa attenzione c'è. Ampia la riflessione di Beltram, che ha messo in campo anche il tema delle nanotecnologie: "Nella fase che stiamo vivendo- ha detto- si riconoscono due passaggi qualitativi, sviluppatisi in parallelo: uno nel mondo dei dati (big data), l'altra nel mondo della materia (nanotecnologie). Beltram ha "fatto il fisico" (a Pisa insegna Fisica delle nanostrutture e Biofisica molecolare), svelando le proprietà del "confinamento elettronico".

C'è chiarezza sul 4.0?

Un argomento che più attuale non si può. Tuttavia sul reale significato di Industria 4.0 spesso non c'è ancora completa chiarezza. In estrema sintesi, possiamo dire che le parole chiave sono produzione flessibile e intelligente. Se seguiamo la storia dell'industrializzazione vediamo che l'1.0 ha segnato l'avvento stesso della meccanizzazione e l'uso dell'acqua e del vapore, tra fine XVIII e XIX secolo. Un passaggio decisivo, nel primo Novecento, si è avuto con l'avvento della produzione seriale, e del 2.0. In tempi molto più recenti si è iniziato a parlare di 3.0, un'espressione subito scavalcata dal gradino successivo: il termine Industria 4.0 è stato utilizzato per

la prima volta nel 2006 in Germania, con il piano strategico sulle high-tech. Quattro anni dopo, sempre in Germania, è stata varata la high-tech strategy 2020, che ha come punti focali ricerca e innovazione. L'obiettivo è un legame più stretto tra conoscenza e applicazione, e per questo è stato creato un apposito gruppo di lavoro che, nelle sue Raccomandazioni, suggerisce di sfruttare le nuove potenzialità dell'Internet delle cose. Quando questo processo sarà a regime, l'ambiente-industria sarà un sistema "olistico" costituito da reti totalmente interconnesse che governeranno l'intero ciclo progettuale, produttivo e non solo: infatti le connessioni possono riguardare macchine, ma anche sistemi di archiviazione, database, marketing, ordini, logistica in entrata e in uscita e servizi tra cui le facilities. Uno degli scopi principali è l'applicazione di modalità efficienti per la produzione industriale low cost, per ottenere prodotti pronti all'ordine potenziando processi di integrazione e comunicazione. La produzione e i sistemi logistici sono integrati intelligentemente, creando un ecosistema di produzione efficiente e flessibile che

comprende dall'iniziale idea allo sviluppo, produzione, uso, manutenzione e recupero/riciclo, come raccomandano i principi dell'economia circolare. Inoltre si potranno avere informazioni in tempo reale in ogni momento del ciclo, aggiustando il tiro sulla disponibilità di materie prime, sulla progettazione di parti meccaniche e sulla fornitura di servizi. E mentre tradizionalmente l'assemblaggio in catene di montaggio è sincrono, nell'Industria 4.0 è asincrono, con i diversi componenti che informano macchine e operatori sullo stato dell'arte della lavorazione. Tutto ciò, infine, è centrale anche per la creazione di uno "storico" significativo: i sistemi utilizzati dall'Industria 4.0 consentono infatti di creare vastissime banche dati dalla cui analisi si possono ricavare importanti informazioni anche di carattere predittivo. Per non parlare dell'interazione di componenti fisiche e computazionali, che dà luogo a sistemi denominati "cyber-physical systems (CPS)": sistemi "meccatronici" che permettono di risparmiare in modo significativo guadagnando in flessibilità.

Tony D'Andrea
di Afidamp Servizi

19
GSA
NOVEMBRE
2016



e-commerce: *la nuova frontiera del commercio. anche nel cleaning?*

Nel pomeriggio del 14 settembre, a Forum Pulire, è andato in scena l'e-commerce, con la sessione "Nuove logiche di fornitura, l'evoluzione della distribuzione tra modalità online e trasformazione del canale distributivo. Il cambiamento nella gestione dei servizi." Non si è parlato solo di futuro, ma anche e soprattutto di presente, con nuovi scenari e casi di studio. In chiusura, tutti incantati dal Giotto di Vittorio Sgarbi.

20
GSA
NOVEMBRE
2016

E' possibile un "Amazon del pulito"? Quanto conviene, alle aziende del nostro settore, investire nel commercio digitale? Può essere utile a tutti, ai diversi livelli della filiera? E ancora: come stanno cambiando le logiche e i canali distributivi? Quanto può essere utile ai dealer poter contare su una distribuzione moderna e digitalizzata? Ci sono già degli esempi positivi in tale direzione?

L'e-commerce fra nuove logiche di fornitura ed evoluzione della distribuzione

Per rispondere a queste, e a molte altre domande sull' "e-commerce" in generale, e in particolare sulle nuove dinamiche di commercio elettronico applicate alla pulizia professionale e alla distribuzione nel settore, niente di meglio che ripercorrere ciò che è avvenuto nel pomeriggio del 14 set-

tembre, prima giornata di Forum Pulire 2016, nell'Unicredit Pavilion di piazza Gae Aulenti, a Milano. "Nuove logiche di fornitura, l'evoluzione della distribuzione tra modalità online e trasformazione del canale distributivo. Il cambiamento nella gestione dei servizi" il titolo del talk show moderato dalla giornalista di Radio 24 **Debora Rosciani**, e introdotto da un "problem setting" a cura del presidente Kanso **Andrea Granelli**, che ha posto l'accento sulla straordinaria attualità del tema.

Problem setting: "Il digitale? E' già presente"

"Il digitale non è futuro, è già presente.", ha esordito. E ancora, rivolto agli imprenditori presenti in platea: "E' una scelta imprenditoriale che va fatta, già oggi. Semmai il grande problema è cambiare la mentalità delle persone. La digital transformation, se così vogliamo definirla, è ormai inarrestabile e straripante. Ce la ritroviamo dappertutto, non è confinata a questo o quest'altro tema. Tocca tutti gli aspetti della nostra vita e li trasforma. La presenza di un mondo digitale comunque interferisce con il mondo fisico. Anche se il mio mondo, e la mia azienda, non cambiano, sono i clienti a cambiare". Per dare testimonianza di questa rivoluzione, Granelli, che da oltre 20 anni segue da vicino la "rivoluzione digitale" (ha fatto nascere ed ha amministrato Tin.it, tanto per dirne una, oltre ad avere un'intensa attività consulenziale e pubblicitaria sull'ar-

Da sinistra: Rosciani, Granelli, Trapari, Grosso, Krieg, Grampiochia



gomento), ha mostrato due immagini vicine nel tempo, ma concettualmente distanti: la proclamazione di papa Benedetto XVI, nel 2005 e quella di Papa Francesco, 2013: otto anni appena che sembrano un secolo a vedere le immagini. Nella prima, il pubblico assiste semplicemente all'evento. Nella seconda, tutti hanno in mano un dispositivo come tablet o smartphone per fare i filmati.

Mutamenti epocali

Un cambiamento epocale, nel volgere di pochissimo tempo. Chi lo avrebbe mai pensato anche solo 15 anni fa? Eppure ormai la rete, la condivisione e l'accesso facilitato a miliardi di dati da ogni angolo del pianeta hanno rivoluzionato i nostri paradigmi di vita, e d'acquisto. Sia come singoli soggetti acquirenti, sia nel business to business. "Ed oggi, in uno scenario in cui l'industria dei videogiochi ha superato quella del cinema, non ci si può limitare a fare un po' di commercio



sentono, spesso, adeguati ad affrontare una rivoluzione digitale.” Un caso senza dubbio di successo è quello del dealer torinese Isc, che in pochi anni si è affermato, anche grazie alla capacità di stare al passo con i tempi (un esempio? Il noleggio senza intermediari finanziari, proposto già in tempi pionieristici secondo una formula poi brevettata), come uno dei distributori più moderni sul panorama nazionale.

Generazioni digitali

Molto interessante l'intervento di **Stefano Grosso**, che ha posto alcune riflessioni “da seconda generazione”, come ad esempio se vi sia differenza, nell'ambito dell'e-commerce - o dell'm-commerce, visto che ormai si compra direttamente dal telefonino, fra b2b e b2c? Direi sì e no. Sì perché mentre spesso il consumer decide da solo e fa una scelta emozionale, nel business to business sono molte le persone coinvolte nel processo decisionale: alcuni dati parlano addirittura di oltre 4 dipartimenti aziendali mediamente chiamati in causa. Dall'altro lato, però, dobbiamo considerare che abbiamo a che fare con le stesse persone che poi sono anche acquirenti consumer. Adesso sta per arrivare la generazione dei millennium buyers, che fanno tutto in digitale. Ma la vera do-

elettronico e ad avere il sito aziendale. Serve un approccio sistematico che passi dall'internet delle cose ai social network, utilizzando tutte le nuove potenzialità di comunicazione non solo tra le persone, ma anche tra le cose stesse. L'internet delle cose, credo, è molto più importante della banda larga. Uno dei temi del futuro sarà l'IoT, che mi piace definire “internet dentro le cose”, e le infrastrutture per metterlo in atto. Altro tema è la rivoluzione dei dati: dati del passato, dell'oggi, del futuro. Per analizzare ciò che sto facendo, non ripetere errori già fatti e prevedere scenari futuri.”

Il talk show

In risposta a tutti i problemi e temi posti sul tavolo da Granelli, la tavola rotonda successiva ha visto i contributi di **Giorgio Rapari**, Presidente Assintel - Confcommercio, **Stefano Grosso**, consigliere delegato di Isc, **Roger Krieg**, Direttore Reso Partners e **Luca Grampio**, Digital Paymen-

ts Banca Sella. Rosciani ha messo in evidenza la necessità di standardizzare una serie di elementi della logistica, ma soprattutto è tornata sul tema del cambiamento nell'approccio culturale: “Si dovrebbe trovare il modo di aiutare gli imprenditori a superare l'imbarazzo legato al fatto che non si



Giotto, il primo innovatore



22
GSA
NOVEMBRE
2016

Dulcis in fundo, al termine di un'intensa giornata di riflessioni, ecco un'ora e mezza abbondante in compagnia della grande arte, con la lezione magistrale "Giotto. Il grande innovatore", tenuta da Vittorio Sgarbi, che ha ripercorso l'intera stagione creativa del genio toscano con la sua consueta verve profonda e dissacrante al contempo. "Giotto -ha detto Sgarbi- può essere considerato il primo pittore veramente moderno." Attivo nella prima parte del XIV secolo, contemporaneo di Dante, è il primo artista ad aprire uno squarcio sulla modernità, operando innovazioni tecniche e filosofiche che hanno segnato i secoli successivi. Dalla cappella degli Scrovegni alla Cacciata dei diavoli da Arezzo, dalla Basilica inferiore di Assisi alle Stigmate di Francesco, un viaggio meraviglioso attraverso opere immortali, un inno alla cultura e un invito a considerare anche il pulito come parte del "Bello".



manda è: cos'è davvero l'e-commerce? Cosa intendiamo quando facciamo uso di questa espressione che ormai si sente un po' dappertutto?".

"Ormai il digitale ci influenza in tutto"

La risposta che Grosso si dà non è così scontata. "Per me non significa semplicemente "comprare online", sarebbe un po' banale ridurlo a questo. Io preferisco pensarla così: come il digitale influenza i miei acquisti. E allora, un po' tutti, inconsapevolmente, stiamo già facendo e-commerce: mi risulta, da alcuni dati, che oltre il 70% dei buyers cerca il 50% dei prodotti online. Poi magari non li compera tut-

ti in rete, ma almeno li cerca. E il 50% dei buyers, prima di chiedere informazioni di un prodotto al fornitore, visita almeno da 3 a 5 documenti digitali relativi. Ciò significa che stiamo parlando di un'opportunità da punto di vista distributivo." Dal punto di vista dell'esperienza di Isc, si può dire che la prima fase della trasformazione digitale, ad esempio processare gli ordini o quant'altro, sia ormai acquisita. "Quello su cui adesso stiamo lavorando -ha detto Grosso- e che il mercato chiede, è mettere a disposizione determinati tipi di contenuti, ben gestiti e facilmente fruibili. Oggi il tema è gestire le informazioni e portare l'esperienza di acquisto che si vive come consumatore nel B2B."

Gli esempi dall'estero, e il supporto delle banche

Da seguire il caso di Reso Partners, esposto dal direttore **Roger Krieg**. Reso Partners è una società svizzera molto conosciuta nel panorama della gestione immobiliare e del facility management consulting. Krieg ha presentato una piattaforma di grande efficienza per la gestione dell'attività aziendale. L'ultima voce, ma non certo quella... meno importante, è stata quella delle banche. In particolare **Luca Grampio** di Banca Sella, che già nel 1997 ha sviluppato un sistema di internet banking ed oggi è il primo operatore e-commerce nel panorama italiano. Per Grampio uno dei primi obiettivi di oggi è permettere un momento del pagamento, già di per sé "fastidioso" (pagare non piace a nessuno, no?), che sia facile, agevole, che accetti diversi sistemi e non dia problemi nemmeno tra diversi paesi. "Il nostro motto è accettare diversi tipi di pagamento in tutte le parti del mondo", ha ripetuto. Altro tema importante è la facilità di integrazione alla piattaforma e-commerce e ai gestionali delle singole aziende.



TENNANT M17: TUTTO QUELLO CHE PUOI VOLERE DA UNA COMBINATA.
Eccezionali prestazioni di spazzamento e lavaggio in una sola passata, comandi integrati nel pannello touch-screen, manutenzione pratica e veloce senza attrezzi. Cosa ne dici di provarla?



SPECIALISTI DELLE MACCHINE PER LA PULIZIA



www.iscsrl.com

Numero Verde
800 128 048



servizi integrati, nuove regole per il futuro

Tutta dedicata al nuovo Codice degli appalti la mattinata del 15 settembre "Servizi integrati, nuove regole per il futuro", con la presentazione della ricerca Onbsi "Mercato e regole in materia di appalti nel settore pulizie e nei servizi integrati/multiservizi".

la Sussidiarietà, in collaborazione con Fondazione Scuola Nazionale Servizi.

Non facile reperire i dati

E' da diverso tempo che se ne parlava e non è stato semplice reperire i dati, viste le caratteristiche di polverizzazione e frammentazione del settore, come hanno ricordato più volte i relatori. Finalmente, però, l'Organismo Bilaterale è riuscito a presentare l'indagine, e l'ha fatto in un contesto prestigioso: un incontro introdotto da **Riccardo Nencini**, viceministro delle Infrastrutture e dei trasporti. A presentare l'indagine è stata **Elisa Camellini**, segretario nazionale Filcams-Cgil (in qualità di coordinatore del gruppo Mercato e Regole dell'Onbsi), seguita da un intervento di **Enrico Libera**, di Scuola Nazionale Servizi, e dell'avvocato **Massimiliano Brugnoletti** che

La mattinata del 15 settembre è stata dedicata ai nuovi scenari aperti dal Codice degli Appalti uscito in aprile e ancora in divenire con continui interventi di revisione, correzione e applicazione, come le Linee Guida dell'Anac. Nel corso della sessione è stata inoltre presentata la ricerca Onbsi "Mercato e regole in materia di appalti nel settore pulizie e nei servizi integrati/multiservizi", a cura di Fondazione per



Da sinistra: Pancani, Esposito, Mattioli, Lill, Gentile

ha ricordato come il nuovo Codice appalti guardi anche ai grandi temi del sociale e della sostenibilità e come la stazione appaltante vada supportata nelle priorità del servizio ai cittadini.

24
GSA
NOVEMBRE
2016



Enrico Libera
di Scuola Nazionale Servizi

Una rappresentazione del settore

"La prima cosa che abbiamo voluto fare con questa ricerca -ha detto **Elisa Camellini**- è rappresentare il settore, far capire anche all'esterno che cosa sia il settore pulizia/ servizi integrati/ multiservizi. Un valore importante e utile per determinare regole più corrette e giuste per un comparto che opera per il 90% in appalto, in gran parte con la pubblica amministrazione. Questa ricerca ha lo scopo di raffigurare le dimensioni del settore, e devo dire che non è stato semplice reperire i dati. L'aspetto più difficile da cogliere è stato quello dell'ordine di grandezza in relazione al dimensionamento occupazionale, indice importante per chi vuole conoscere da vici-



no e nel dettaglio il nostro comparto. Un altro aspetto che abbiamo valutato è capire quali sono le condizioni a cui le imprese partecipano alle gare, e lo stato dell'arte delle gare d'appalto. Si tratta di una ricerca piuttosto complessa, un lavoro "in progress" da integrare e aggiornare continuamente". Ad entrare nel merito ha pensato **Enrico Libera**, di Scuola Nazionale Servizi: "Da 5 anni, cioè da quando siamo nati, abbiamo incominciato a raccogliere dati. Non è semplice, ma per noi è un elemento importante. L'altro aspetto che stiamo analizzando è quello della domanda pubblica, con lo strumento "Aggiudicato!", che raccoglie bandi banditi e bandi aggiudicati." Libera ha iniziato da una domanda: "Che impatto ha la domanda pubblica? Su 11 miliardi di valore complessivo del mercato, 6 miliardi e mezzo sono quelli afferenti alla domanda pubblica. Di questi 6 miliardi e mezzo, ogni anno i bandi banditi sono stati al massimo di tre miliardi. Ma la cosa più clamorosa

è che gli aggiudicati valgono meno di un miliardo. E' evidente la discrepanza, che a nostro parere si può spiegare pensando a proroghe e concessioni. Sono comunque dati sui quali sia-

mo chiamati a riflettere." La ricerca, oltre 60 pagine di dati, statistiche e riflessioni, offre una visione d'insieme sullo stato dell'arte del settore, e si compone di varie parti: la prima è sul "Costo del lavoro nel settore delle pulizie e nei servizi integrati/multiservizi". A questo proposito, Onbsi conclude che l'evoluzione normativa dell'ultimo decennio (da quando fu emanato il vecchio codice 163/06 all'entrata in vigore, in aprile, dell'attuale 50/16) ha rafforzato l'impronta garantistica dei diritti dei lavoratori e delle esigenze sociali. Allo stesso tempo si è sviluppata una più consapevole attenzione, da parte della giurisprudenza, alla caratterizzazione imprenditoriale dei singoli concorrenti. La seconda parte entra nel merito delle gare d'appalto nel settore, con un'analisi approfondita sulle gare pubbliche bandite. La terza sezione propone un primo approccio sperimentale allo studio delle determinanti della probabilità di aggiudicazione delle gare d'appalto. Il quarto paragrafo conclude il rapporto delineando la necessità di istituire un "osservatorio permanente" dedicato alle imprese del settore e ai bandi di gara.

25
GSA
NOVEMBRE
2016

A sinistra Riccardo Nencini, vice ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti



La lezione di Toscani: “Integrazione è modernità”



A proposito del settore dei servizi, e di chi ci lavora, davvero preziosa è stata la riflessione di Oliviero Toscani, che ha aperto la giornata del 15 con la lezione magistrale “Integrazione e modernità”. Come è noto, per molti il nostro settore, ad alto tasso di varietà etnica, rappresenta il primo accesso al mondo del lavoro. E tantissimi operatori del settore sono stranieri ed extracomunitari. Ecco perché l’integrazione, nel nostro comparto, rappresenta un valore necessario. “La realtà è quella di un mondo che sta cambiando in fretta -ha detto Toscani-. Un problema da risolvere in fretta è quello della libera circolazione degli esseri umani. Siamo in un mondo in cui un Rolex può circolare liberamente e un uomo no. Eppure i grandi paesi, come gli Stati Uniti, hanno costruito il proprio successo sull’integrazione. In Europa non è così, siamo ancora al tempo delle contrade. Saremo civili e supereremo la crisi economica quando risolveremo il problema della libera circolazione degli esseri umani.” Da 10 anni Oliviero Toscani sta girando il mondo per il progetto “RazzaUmana”, finalizzato proprio alla promozione dell’integrazione fra etnie. Toccante il caso del Guatemala, portato ad esempio dal fotografo. “Io giro con il mio fondo bianco e invito la gente in piazza a farsi fotografare. Tutte le foto sono fatte con la gente che guarda verso l’obiettivo, come se si vedesse la loro anima. Sono ormai arrivato ad almeno 70mila ritratti di gente di tutto il mondo, di varie etnie nei diversi continenti, ma è un lavoro senza fine. Un never ending job che sto portando in giro per il mondo per affermare il valore dell’integrazione.” Perché, come ha affermato con la forza delle sue parole e delle sue immagini: “Esiste un’unica razza, quella umana”. Il celebre fotografo e comunicatore ha concluso poi il suo intervento con un inno alla forza e al coraggio, necessari in ogni sfida della nostra vita, citando l’esempio di Muhammad Ali. Ma non bisogna dimenticare che Forum Pulire ha messo al centro dell’attenzione anche la solidarietà, con l’iniziativa: “Oliviero Toscani e Forum Pulire per il terremoto del Centro Italia”. Sul sito e-commerce di Afidamp (<http://www.afidamp.it/it/shop/iniziativa/oliviero-toscani-detail.html>) sono ancora disponibili alcune stampe della fotografia che Toscani ha donato per finanziare per sostenere la ricostruzione delle aree recentemente distrutte. In totale sono state prodotte 100 stampe firmate, numerate, in vendita al prezzo di 300€. Tutti i costi di produzione sono stati sostenuti da Afidamp e tutti i servizi erogati nel processo di esecuzione sono avvenuti in forma gratuita. A completamento del progetto l’intero ammontare, pari a 30mila euro, sarà trasferito a sostegno delle aree colpite dal recente terremoto e sarà diffusa agli organi di stampa copia dell’avvenuta transazione.

Dati molto sconcertanti

Per Massimiliano Brugnoletti “i dati sono da alcuni punti di vista sconcertanti. Noi -ha detto- viviamo in un momento storico molto particolare dal punto di vista economico e della domanda pubblica, uno degli elementi portanti dell’economia nazionale ed europea (il 20% del Pil europeo). L’Europa ci dice che una pubblica amministrazione, quando acquista un servizio, non può limitarsi a guardare a quel determinato appalto, ma deve confrontarsi con altri grandi temi, come l’ambiente, l’energia, il sociale. In quest’ottica le imprese non sono più fornitori, ma collaboratori della pubblica amministrazione con un unico fine: dare un servizio alle persone. L’Onbsi ha voluto verificare se le gare bandite dopo l’uscita del nuovo Codice dei contratti fossero coerenti con questi temi. Ebbene: le gare che abbiamo analizzato, bandite da aprile in poi, soprattutto dalle grandi centrali di committenza, non hanno tenuto in considerazione questi temi se non formalmente. In molti lotti, ad esempio, la base d’asta è addirittura al di sotto del costo del personale, e questo dopo il nuovo codice e le norme da esso introdotte (vedi articolo 30), dopo Europa 2020 che pone il sociale e il lavoro come temi principali e prioritari. Ora: le gare bandite dalle grandi centrali, che pure dovrebbero essere le più attente e tecnicamente preparate, sembrano ignorare tutto ciò. Quello che noi, con questo “opuscolo zero” vogliamo dire, è che le imprese sono pronte, ma forse le stazioni appaltanti non lo sono altrettanto. Riteniamo centrale la qualificazione della stazione appaltante, che deve comprendere come l’obiettivo primario sia quello di dare un servizio ai cittadini. Sino ad ora queste aspettative stanno andando tradite. Credo che il mercato abbia il compito di iniziare a interloquire maggiormente, con il ruolo di formare la stazione appaltante.”



Elisa Camellini



Massimiliano Brugnoletti

La sfida: formare le stazioni appaltanti

Proprio da qui è ripartito il vicesegretario **Riccardo Nencini**: “Sono abbastanza d’accordo. Il cuore dell’impresa italiana può dirsi pronto, le stazioni appaltanti hanno maggiori difficoltà. Esse hanno subito un taglio decisamente verticale, diciamo da 36mila più le scuole (ovvero circa 40mila) alla trentina di soggetti aggregatori che sappiamo. Uno dei motivi dei ritardi che stanno subendo le gare è legato alla formazione.” Nencini ha poi ripercorso vantaggi e criticità del nuovo Codice. Tra gli ultimi, la necessità di accelerare la qualificazione delle stazioni appaltanti. Non è mancato un po’ di “sale”: in momenti di grande dubbio, in cui non era affatto certo se il Governo ce l’avrebbe fatta a rispettare il termine di apri-

le per il recepimento delle direttive, molte stazioni appaltanti hanno bandito gare in modo da usare il vecchio Codice. Nencini ha poi ricordato come il nuovo Codice sia uno strumento in fieri, passibile di interventi correttivi e in attesa degli applicativi.

La tavola rotonda

Alla tavola rotonda seguente hanno partecipato il senatore **Stefano Esposito**, vicepresidente dell’VIII Commissione Lavori Pubblici di Palazzo Madama, il portavoce del Manifesto dei Servizi **Lorenzo Mattioli**, presidente Anip-Confindustria, il direttore generale Feni **Andreas Lill**, l’avvocato **Domenico Gentile** e, in collegamento, il consigliere Anac **Michele Corradino**.

C’È SEMPRE UNA **ROSSA** FATTA APPOSTA PER TE.



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

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



motoscope & lavasciuga

nel segno dell'e-learning

Tutta dedicata alla formazione l'ultima sessione di Forum Pulire 2016. Gli esempi di formazione a distanza e e-learning dalla francese Inhni, l'ente di formazione che fa capo a Fep ed è dedicato proprio al settore dei servizi, e dalla brasiliana Facop, che in 14 anni di storia ha erogato decine di migliaia di attestati e ora investe molto nella qualificazione a distanza.

28
GSA
NOVEMBRE
2016

Se manca la formazione, è tutto inutile. Anche l'innovazione più rivoluzionaria perde il suo senso. Ma perché non applicare l'innovazione alla formazione stessa? Nel nostro comparto può rivelarsi molto utile. Gli esempi, già perfettamente declinati nel settore dei servizi, ci sono eccome. Basta lanciare uno sguardo al di là delle Al-

pi, o, per chi non teme le distanze, oltre l'Atlantico. Molto intelligente è apparsa la scelta di dedicare la sessione finale di Forum Pulire 2016 a un tema importante come l'e-learning, con un confronto dedicato proprio al capitolo formazione e qualificazione professionale a distanza.

La tavola rotonda

Alla tavola rotonda "Le nuove frontiere per la riqualificazione del lavoro e delle competenze professionali. La valorizzazione della dignità della figura degli operatori", introdotta dal sociologo **Domenico De Masi**, hanno partecipato **Adonai Arruda**, Direttore Generale FACOP, (Fondazione Brasiliana per la Formazione), Brasile, **Christelle Lewandowski**, Responsabile Regionale della Formazione INHNI (Istituto Nazionale dell'Igiene e della Pulizia Industriale), Francia, ed **En-**

rico Libera, Direttore Scuola Nazionale Servizi. "Già dagli anni Ottanta -ha detto **De Masi**- in alcune zone del mondo si è capita la centralità della formazione per costruire un futuro. Altrove, come in Italia, si fa più fatica. Ebbene, sia per sviluppare una cultura manageriale, sia a livello base, la formazione è indispensabile." Nel settore dei servizi, poi, ci sono abilità e competenze operative che non si possono certo ignorare. La sfida, semmai, è adattare l'offerta formativa al livello dell'utenza, che molto spesso è costituita da persone di nazionalità diversa, a volte semianalfabete e comunque non molto istruite, che faticano a comprendere le indicazioni, l'uso dei prodotti, le corrette modalità di lavoro. E un'altra scommessa è quella di riuscire a farlo a distanza, cosa molto utile per imprese che lavorano su più cantieri anche molto lontani fra loro.

Francia: il caso di Inhi

E qui è entrato in scena Inhni (Istituto Nazionale dell'Igiene e della Pulizia Industriale), un organismo di formazione che ha 16 sedi e 110 persone impiegate in tutta la Francia, fa capo a Fep (Federazione francese delle imprese di pulizia) ed è dedicato proprio al settore dei servizi. Qualche altro numero? Ogni anno Inhni forma oltre 14mila apprendisti e 29mila stagisti in formazione continua (ben 7 sedi sono dedicate proprio al Cfa, cioè alla formazione degli apprendisti), con l'obiettivo di favorire e promuovere la qualificazione del settore. Va detto che, a differenza di quanto avviene da noi, in Francia per qualsiasi lavoro, in tutti i campi, è necessaria una forma-

Da sinistra: Pancani, De Masi, Lewandowski, Arruda, Libera



zione specifica (come vedremo, l'ultimo giro di vite in questo senso risale a due anni fa), e che le sanzioni per chi trasgredisce sono molto pesanti. Qualificazione, professionalizzazione ed emersione sono i punti-cardine dell'attività di Inhni, che ha recentemente pubblicato un bel libro fotografico che valorizza il lavoro degli operatori delle pulizie. "Dal 2014, in Francia -ha detto **Lewandowski**-, per le imprese di pulizia francesi vige l'obbligo di formare tutti gli impiegati entro il 2020. Si tratta di formare 500mila operatori in pochi anni, una cosa molto complicata e costosa. "Si tratta di molte persone, il più delle volte con scarsa possibilità di mobilità (sono senza patente) e che conoscono solo in parte o non conoscono per nulla la lingua francese. E' chiaro che in questo senso il ruolo della tecnologia può rivelarsi fondamentale" L'operato di Inhni è molto avanzato anche in questo senso, ed offre risposte concrete a questa situazione. Recentemente l'organismo, proprio per venire incontro alla necessità di professionalizzazione (e/o ri-professionalizzazione) del personale e alle comprensibili difficoltà legate ai tempi della formazione (di fatto sottratti al lavoro attivo), ha studiato un modulo con app per la formazione a distanza, per permettere alle imprese di formare i propri collaboratori direttamente sul posto di lavoro in maniera semplice e accessibile a tutti. Il kit *Libéro 3.0*, aggiornato e lanciato lo scorso settembre nella versione aggiornata, permette di formare gli operatori direttamente sul posto di lavoro, conciliando tempo di attività e tempo di formazione. Il sistema si basa su metodologie pedagogiche estremamente innovative e diversificate, disponibili in forma modulare su una piattaforma numerica chiamata *Inhnov*. I moduli, divisi tra tecnici e trasversali, durano da 15 a 45 minuti per adattarsi ai ritmi e alle situazioni professionali e gli operatori possono seguirli direttamente sul posto di lavoro. Si tratta di

metodologie didattiche applicabili a chiunque, anche a chi non conosce la lingua, con un momento di osservazione (con operazioni filmate da guardare), uno di applicazione e i relativi esercizi e modalità di allenamento (*Je m'entraîne*). La correzione automatica degli esercizi permette un'autodiagnosi delle proprie abilità: ad esempio nel caso della pulizia di una toilette, ci saranno da ordinare in linea consecutivamente 4 operazioni. Un mezzo interattivo e semplice per assicurare almeno la formazione base. I manager potranno dispensare i moduli online, con l'aiuto di tablet, e a loro volta, per fare ciò, dovranno seguire un percorso di formazione di 3 giorni incentrato sulla trasmissione e la valutazione delle competenze nel quadro del loro ruolo manageriale.

E in Brasile c'è Facop

Altrettanto degno di nota è il caso della brasiliana *Facop*, ente di formazione. **Arruda**, dopo aver riepilogato la situazione e l'organizzazione del settore in Brasile, ha presentato lo straordinario caso di *Facop*, un'idea nata nel 2002 nella regione metropolitana di Curitiba. Il progetto ha preso vita attraverso accordi siglati con il Fondo nazionale per l'istruzione (ENDF) e la Banca per lo sviluppo internazionale (IDB), e nel 2007 Professional Education Center Nahyr Kaleckmann de Arruda ha iniziato il suo percorso di formazione e sviluppo professionale. Negli anni la "scuola professionale per la pulizia professionale" ha ottenuto diversi riconoscimenti, fino ad essere riconosciuta nel 2012 a livello federale. Proprio nel 2012 la Fondazione ha innovato con il lancio di corsi in modalità a distanza per i professionisti del settore. Nello stesso anno, un nuovo servizio è stato creato per soddisfare la domanda di società professionali: Lavoro Center per aiutare nel collocamento il personale formato. Nel corso della sua storia, *Facop* ha emesso circa 40mila certificati e attestati di forma-



Giulio Sapelli

zione professionale per oltre 60 corsi di pulizia e manutenzione, ed ha inaugurato altri progetti come Editore *Facop*, che produce materiale didattico utilizzato nelle classi e distribuito gratuitamente ai corsisti. "E adesso -ha detto **Arruda**- stiamo investendo molto sull'e-learning, importantissimo in un paese grande con distanze difficili da colmare come il Brasile. L'esclusiva metodologia di formazione in e-learning permette di formare un gran numero di operatori in modo semplice e realmente qualificante.

Per l'Italia, la voce di Scuola Nazionale Servizi

Chi si sta occupando di tutto questo in Italia, seppure ancora in modalità diverse e con numeri decisamente più ristretti, è Scuola Nazionale Servizi, la Fondazione nata alcuni anni fa che tra le sue attività ha anche programmi di attività secondo uno schema di confronto diretto tra committenti, operatori delle imprese, utenti dei servizi erogati, e ricercatori, in modo da rendere l'aggiornamento tecnico e professionale aderente alle effettive richieste dei committenti. I Pacchetti formativi sono rivolti ad Operatori di cantiere, Quadri, Dirigenti aziendali e Amministratori, nelle aree: Competenze Specialistiche; Competenze Manage-

riali; Sviluppo Capacità. “Al contrario di quanto succede altrove -ha detto **Libera-** in Italia molto spesso prima si entra, poi ci si qualifica. Questo lo dobbiamo tenere presente. Dopodiché bisogna considerare anche che le iniziative di formazione, in Italia, devono comunque andare nel quadro dell’European Qualification Framework. Detto questo, la formazione è centrale a tutti i livelli, dal manager all’operatore. E poi, se c’è già in Francia un obbligo di qualificazione degli addetti, pensate che non arriverà anche da noi?”

Un pilastro del “4.0”

Dal resto, anche in Italia la formazione è già un caposaldo, anche se molto spesso sembriamo dimenticarlo: proprio mentre sembra in procinto di partire finalmente il sistema del “libretto del lavoratore”, voluto già dalla Legge Biagi del 2003 ma mai decollato, il 6 luglio scorso, alla Camera, in occasione della presentazione di un documento contenente i risultati di un’inda-

gine condotta dalle Attività produttive di Montecitorio, mirata alla strategia italiana per l’Industria 4.0, si è sottolineato come, in futuro, siano destinate a diminuire le richieste di lavoro manuale poco qualificato e, al contempo, aumentare le figure professionali qualificate: una delle grandi sfide sarà dunque quella della riconversione. A ciò si aggiunge che uno dei cinque pilastri individuati per la costruzione e la valorizzazione dell’Industria 4.0 è proprio quello della formazione, e in particolare la progettazione di una formazione mirata alle competenze digitali. Stando all’indagine della Camera, occorrerà distinguere fra una formazione professionale di breve periodo, rivolta prioritariamente a soggetti che non studiano e non lavorano, i cosiddetti Neet, o a personale impiegato in lavori in via di obsolescenza, una nel medio periodo, che «potrà invece essere rivolta alle imprese, e infine una formazione nel lungo periodo, con una formazione scolastica e post scolasti-

ca che punti alla formazione di competenze digitali diffuse anche in tutti gli ambiti, compresi quelli delle scienze umane.

La riflessione di Sapelli: quale futuro per l’Europa (specie dopo la Brexit)?

Anche questa sessione ha avuto un “la” d’eccezione, con la riflessione “Quale futuro per l’Europa” dell’economista **Giulio Sapelli**, che si è adentrato nel futuro del nostro continente concentrandosi in special modo sui nuovi scenari che si aprono all’indomani dell’uscita della Gran Bretagna dall’Europa. Per Sapelli la crisi dell’Europa è una crisi culturale e di coscienza su cui è indispensabile riflettere.

30
GSA
NOVEMBRE
2016

medusa srl
detergenti professionali

Pulisce

Via dell’ Artigianato, 2/4
35023 BAGNOLI DI SOPRA (PD)
www.medusasrl.com

L'AFFIDABILITÀ E IL DESIGN NEL VAPORE

**Dal 1994 produciamo
macchine a vapore
professionali e
industriali**



Consulenza

Formazione

Assistenza



Noleggio

Distribuzione

Customizzazione

MIRA

OZOSANY



Generatore di Ozono

Novaltec Group srl

Via P.S. Mattarella, 28
30037 Gardigiano di Scorzè (VE)
tel. 041 44 99 49
fax 041 583 0575
www.novaltegroup.com
info@novaltegroup.com

Filiali a:
Savona, Ancona e Bari



Distributore esclusivo per l'Italia

osservatorio onbsi, ecco la ricerca

Il documento, a cura di Fondazione per la Sussidiarietà, in collaborazione con Fondazione Scuola Nazionale Servizi, rappresenta un prezioso punto di partenza per analizzare il settore e i relativi appalti.

di Simone Finotti

C'era molta attesa per la ricerca "Osservatorio Onbsi: Mercato e regole in materia di appalti nel settore pulizie e nei servizi integrati/multiservizi", a cura di Fondazione per la sussidiarietà in collaborazione con Scuola Nazionale Servizi, presentata la mattina del 15 settembre a Forum Pulire. Il documento, in tutto 62 pagine, prende in esame le gare pubbliche bandite, la questione del costo del lavoro e le novità alla luce del nuovo Codice degli appalti. Particolarmente interessante l'analisi del settore delle pulizie/servizi integrati/multiservizi tra il 2011 e il 2014.

Il Costo del lavoro nel settore pulizie e nei servizi integrati/multiservizi

Addentrando nel dettaglio della ricerca, la prima parte è tutta dedicata al tema del lavoro. Il tema del costo del lavoro nelle commesse pubbliche è stato da sempre terreno di scontro e di ricerca equilibrio tra principi di rilevanza costituzionale: la libertà di iniziativa economica privata e il diritto ad una retribuzione sufficiente e proporzionata alla quantità e qualità del lavoro. Una riflessione sul costo del lavoro negli appalti di servizi non può non tenere conto degli approdi cui è giunta la giurisprudenza amministrativa su

alcuni strumenti che più hanno suscitato il bisogno di contemperamento tra la tutela dei diritti dei lavoratori e la libertà di organizzazione imprenditoriale propria del contratto di appalto, che dei citati principi costituzionali rappresentano espressione: le tabelle sul costo del lavoro pubblicate dal Ministero del Lavoro, i contratti collettivi nazionali di lavoro (CCNL) e la c.d. "clausola sociale". Obiettivo della presente nota è quello di offrire un panorama sui punti di arrivo cui è giunta la giurisprudenza sui temi inerenti il costo del lavoro e fornire indicazioni operative, anche alla luce delle più recenti novità normative intervenute. Una prima preliminare chiave di lettura: uno dei pilastri su cui si fondano le direttive europee del 2014 in materia di appalti e concessioni è l'attenzione ai temi sociali e del lavoro; nel recepimento delle direttive, l'art. 30 del nuovo codice degli appalti e delle concessioni (d.lgs. 50/2016) tra i principi ispiratori dell'aggiudicazione ed esecuzione dei contratti pubblici, riproduce la possibilità per la stazione appaltante di subordinare il principio dell'economicità alle esigenze sociali e, analogamente, impone ai concorrenti il rispetto degli obblighi in materia sociale e del lavoro stabiliti dalla normativa europea e nazionale e dai contratti collettivi. Nel settore degli appalti pubblici di servizi, in particolare nel settore pulizie e nei servizi integrati/multiservizi, caratterizzati da un'alta intensità di manodopera, il costo del lavoro rappresenta un elemento centrale nella composizione dell'offerta economica, e spesso determinante per la corretta e legittima aggiudicazione della gara. La previsione del "giusto costo" del lavoro è infat-



ti essenziale per la verifica di congruità dell'offerta economica, il tema del costo del lavoro è stato dunque tradizionalmente affrontato dalla normativa in tema di appalti pubblici, prevedendo che una determinazione complessiva dei costi basata su un costo del lavoro inferiore ai livelli economici minimi fissati normativamente o in sede di contrattazione collettiva può costituire indice di inattendibilità economica dell'offerta, idonea a attivare la predetta fase di verifica. La scelta operata nel vigente sistema normativo individua - quale parametro per valutare la congruità del costo del lavoro del personale impiegato negli appalti pubblici - i costi determinati dal Ministero del Lavoro con tabelle aggiornate periodicamente sulla base dei valori economici previsti dalla contrattazione collettiva stipulata dai sindacati comparativamente più rappresentativi a livello nazionale. La previsione era contenuta, dapprima, nell'art. 1 della legge n. 327/2000 e poi sostituita, con norma di medesimo tenore, dall'art. 86 comma 3-bis del d.lgs. 163/2006. La medesima prescrizione è oggi contenuta nell'art. 23 del nuovo Codice degli appalti e delle concessioni, introdotto con d.lgs. 50/2016 ed in vigore da aprile 2016 (vedi anche l'attenzione prestata dal Ministero del Lavoro, da ultimo nella circola-

Numero di aziende per tipologia

Tipo Impresa	2011-2014	%
Altro	10	0,2
Cooperative (Coop)	1.709	35,2
Società Consortili (Scarl)	157	3,2
Società Per Azioni (Spa)	61	1,2
Società a Responsabilità Limitata (Srl)	2.924	60,2
Totale	4.861	100,0

re n. 0014775 del 26 luglio 2016). Se la determinazione del costo del lavoro attraverso le tabelle ministeriali è stata la chiara indicazione del legislatore, è toccato ai giudici amministrativi individuare il grado di vincolatività - per le imprese partecipanti alle procedure ad evidenza pubblica - di quanto contenuto nelle citate tabelle. In particolare, l'evoluzione giurisprudenziale in materia ha conosciuto un primo orientamento: questo, assegnando alle tabelle la funzione di parametro legale a tutela dei lavoratori, riteneva inderogabili i valori in esse riportati: le voci di costo erano derogabili unicamente laddove lo consentisse la disciplina di gara e, comunque, dietro puntuale giustificazione dello scostamento. Oggi la visione concorde dei giudici amministrativi valorizza l'organizzazione propria di ciascuna impresa, ritenendo che la tabella ministeriale sia suscettibile di scostamento, e quindi derogabile in relazione a precise, motivate e documentate valutazioni aziendali svolte dall'offerente che evidenzino una particolare organizzazione aziendale capace di ottenere particolari economie di scala, che abbiano l'effetto di contenere il costo del lavoro rispetto alla tabella ministeriale. Le stesse tabelle, come noto, contengono dei costi "variabili" da impresa a impresa, che le parti sociali stimano e concordano sulla base di dati medi rilevati dal settore. Si tratta delle ore annue non lavorate per ferie e festività, ovvero delle ore non lavorate il cui ammontare può variare da lavoratore a lavoratore (permessi sindacali, gravidanza, malattia, infortunio etc.); quei costi, cioè, che generano economie di scala differenti da impresa a impresa, che consentono spesso di offrire un prezzo competitivo in sede di gara. Ciò che, viceversa, dev'essere salvaguardato e, pertanto, non è suscettibile di scostamento, è il trattamento normativo e retributivo del lavoratore in base ai minimi previsti dalla contrattazione collettiva: sul punto non possono esserci più dubbi oggi, anche alla luce dell'art. 97 del nuovo codice de-

gli appalti e delle concessioni, secondo il quale la stazione appaltante esclude il concorrente quando dalle giustificazioni del prezzo emerge che l'offerta è anormalmente bassa perché il "costo del personale è inferiore ai minimi salariali retributivi indicati nelle apposite tabelle ministeriali".

Dal vecchio codice ad oggi: l'evoluzione normativa

L'evoluzione normativa dell'ultimo decennio - dal vecchio codice dei contratti pubblici 11 (d.lgs. 163/2006), alla rinnovata attenzione ai temi sociali e del lavoro delle direttive del 2014 in materia di appalti e concessioni e, infine, con il d.lgs. n. 50/2016 che le ha recepite - ha rafforzato l'impronta garantistica dei diritti dei lavoratori e delle esigenze sociali, fondata sul presupposto che l'iniziativa economica privata è sì libera, ma che deve avere riguardo anche all'utilità sociale. È in questa luce che deve leggersi il nuovo art. 50 del d.lgs.

50/2016, non mancando tuttavia di introdurre un elemento di novità rispetto al passato: se la contrattazione collettiva stipulata da sindacati comparativamente più rappresentativi è stata finora intesa come parametro "esterno" alla partecipazione alla procedura di gara - ai fini della verifica di sostenibilità dell'offerta nella fase esecutiva e del rispetto dei livelli minimi salariali garantiti - le più recenti novità legislative mostrano la chiara volontà di incidere sulla stessa partecipazione delle imprese alle procedure di gara e, in definitiva, sulla libertà di iniziativa economica. Allo stesso tempo, si è sviluppata una più consapevole attenzione, da parte della giurisprudenza amministrativa, alla caratterizzazione imprenditoriale del singolo concorrente riscontrata, da un lato, nella possibilità di discostarsi dai valori contenuti dalle tabelle ministeriali e, dall'altro, con riferimento al riassorbimento "prioritario" di tutto il personale già impiegato nell'appalto,

Principali statistiche descrittive delle caratteristiche di impresa per anno

Variabili	2011		2012		2013		2014	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Fatturato ⁺	1990,84	275,00	2104,35	337,00	2260,30	417,00	2436,72	487,00
Fatturato per Addetto ⁺	105,18	26,89	106,73	27,09	101,31	27,30	104,62	28,63
Utile ⁺	25,66	4,00	31,53	3,00	40,66	4,00	33,14	4,00
Costo del Personale ⁺	1189,60	224,00	1162,95	219,00	1178,32	217,00	1222,76	218,00
Costo Personale per Addetto ⁺	28,85	17,19	22,39	16,66	19,20	14,53	24,79	14,00
Risultato Operativo ⁺	120,02	22,00	100,18	18,00	93,17	17,00	84,21	18,00
Valore Aggiunto per Addetto ⁺	22,89	17,40	23,64	17,23	25,29	17,29	26,55	17,75
Dipendenti	72,94	14,00	69,11	14,00	68,67	14,00	68,30	14,00

Principali statistiche descrittive delle caratteristiche di impresa per dimensione

Variabili	Piccola		Medio Piccola		Media		Grande	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Fatturato*	568,59	197	650,01	286,5	890,99	555	7675,57	2085,5
Fatturato per Addetto*	279,71	65,5	66,10	28,85	40,53	23,52	34,84	21,26
Utile*	7,34	3	9,83	3	9,75	2	96,45	7
Costo del Personale*	169,72	68	200,29	146	368,39	305	3780,30	1167,5
Costo del Personale per Addetto*	52,86	20,66	20,01	14,14	15,53	13,33	14,25	12,26
Risultato Operativo*	15,29	11	23,95	13	28,88	18	270,25	55,5
Valore Aggiunto per Addetto*	46,97	25	23,03	17,40	18,43	16	18,05	15,89
Dipendenti	3,21	3	10,11	10	24,21	23	237,28	94

purché armonizzabile al progetto tecnico e all'organizzazione imprenditoriale del gestore entrante. In tale ottica, può ritenersi che la modifica apportata all'art. 29 della legge n. 276/2003 abbia introdotto un ulteriore incentivo alla differenziazione del mercato, alla specifica identità che ciascuna impresa possa difendere con il proprio progetto tecnico presentato in gara oggi anche al fine di guadagnarsi la possibilità di gestire il riassorbimento del personale in ragione delle caratteristiche dell'appalto aggiudicato e in armonia con la propria organizzazione aziendale.

La seconda parte: uno sguardo d'insieme

La seconda parte del rapporto Onbsi si pone l'obiettivo di colmare un vuoto ad oggi esistente presentando una descrizione di insieme del settore pulizie e nei servizi integrati/multiservizi, al fine di fornire agli operatori, ai lavoratori, alle rappresentanze sindacali, ai policymaker e agli stakeholders, informazioni dettagliate sullo stato di salute del settore, sulle principali dinamiche in atto negli ultimi anni e sulle caratteristiche delle imprese che in esso operano. In aggiunta alla descrizione del settore e delle imprese che emerge dalle banche dati disponibili, si affronta -nella seconda parte di questo rapporto- la descrizione delle gare d'appalto nel settore

pulizie e nei servizi integrati/multiservizi. Grazie al prezioso e capillare lavoro di raccolta dati presso una molteplicità di fonti sia pubbliche sia commerciali, di messa in qualità e di elaborazione delle informazioni effettuato dalla Fondazione Scuola Nazionale dei Servizi di Perugia - che ha curato la seconda sezione di questo rapporto - è stato possibile descrivere con precisione, garanzia di rappresentatività e accuratezza, le caratteristiche principali delle gare di appalto espletate aventi base d'asta superiore a 1.000.000 di euro e delle imprese risultate aggiudicatrici dei bandi messi a gara in Italia nel corso degli ultimi cinque anni (2011-2015). Infine, la terza sezione di questo rapporto propone un primo approccio sperimentale allo studio delle determinanti della probabilità di aggiudicazione delle gare di appalto con particolare riferimento all'identificazione delle caratteristiche di impresa che maggiormente sono associate alla probabilità di assegnazione. Dal punto di vista metodologico, dunque, si propone un approccio quantitativo alla stima delle determinanti della probabilità di aggiudicazione sulla base delle informazioni disponibili segnalandone con chiarezza i limiti attuali e le relative potenzialità di sviluppo. Tale approccio di studio sfrutta le informazioni attualmente a disposizione del team di ricerca e consente una prima disa-

mina delle evidenze empiriche risultanti. Tuttavia, su questo tema, vi è ancora molto lavoro da fare a partire dalla necessità strategica di una raccolta sistematica delle informazioni di interesse e dalla loro messa in qualità. Infatti, 13 sviluppi futuri di questo lavoro necessiteranno certamente di una implementazione delle fasi di raccolta, gestione ed elaborazione dei dati con particolare riferimento alle caratteristiche delle imprese vincitrici e delle imprese partecipanti ma non assegnatarie e delle offerte da loro effettuate siano esse di natura tecnica e/o economica. Il presente rapporto si struttura come segue: la prima sezione descrive le caratteristiche delle imprese attive nel settore pulizie e nei servizi integrati/multiservizi nel quadriennio 2011/2014 per come emerge dai dati a disposizione. La seconda sezione - a cura della Fondazione Scuola Nazionale dei Servizi - descrive il mercato delle gare d'appalto nel settore pulizie e nei servizi integrati/multiservizi nel periodo 2011/2015 con particolare riferimento alla descrizione della metodologia di raccolta dati e alla loro rappresentatività rispetto alla popolazione generale. Il terzo paragrafo descrive la metodologia di approccio sperimentale allo studio empirico delle determinanti della probabilità di assegnazione degli appalti nel settore pulizie e nei servizi integrati/multiservizi utilizzando il caso lombardo come caso di studio e riporta le prime evidenze emerse discutendone implicazioni e potenziali sviluppi futuri. Infine, il quarto paragrafo conclude il rapporto di ricerca delineando sinteticamente la necessità e le potenzialità dell'istituzione di un "osservatorio permanente" dedicato alle imprese del settore pulizie e nei servizi integrati/multiservizi e ai relativi bandi di gara. Chiudono il documento un'analisi dettagliata delle gare d'appalto nel settore pulizie e nei servizi integrati/multiservizi e alcune valutazioni operative sulle gare successive all'entrata in vigore del nuovo Codice degli appalti.

ISMAC

IL MEGLIO DEL PULITO A VOSTRA DISPOSIZIONE

Immagine chiara per una facile e sicura identificazione dell'utilizzo

Facile identificazione del pH



Codice colore identificativo della categoria

QR-code che riporta alla Scheda di Sicurezza del prodotto on-line

Codice a Barre per carico e scarico da magazzino

SCOPRI IL NUOVO VESTITO INTERATTIVO
DEI NOSTRI PRODOTTI ISOLINE...
VIENI A TROVARCI IN AZIENDA

ALCUNI DEI NOSTRI PRINCIPALI PARTNERS



ISMAC

VENDITA E NOLEGGIO
Via Carducci, 8
BEINASSCO (TO)



CENTRO ASSISTENZA
Via D'Annunzio, 4
BEINASSCO (TO)

sanificazione in sanità, ecco i cam

Publicati in Gazzetta Ufficiale lo scorso 9 novembre i “Cam per l’affidamento del servizio di sanificazione per le strutture sanitarie e per la fornitura di prodotti detergenti”, un documento molto atteso che fornisce importanti indicazioni alle imprese. Ecco i punti salienti.

Dopo una lunga gestazione, per la verità non priva di momenti di tensione, finalmente ci siamo: sono stati pubblicati in Gazzetta Ufficiale lo scorso 9 novembre (Serie Generale n. 262) i “Criteri Ambientali Minimi (CAM) per l’affidamento del servizio di sanificazione per le strutture sanitarie e per la fornitura di prodotti detergenti.”

Criteri sempre più vincolanti

E attenzione, a scanso di equivoci: non si tratta semplicemente di un documento di indirizzo, ma di una serie di criteri vincolanti, e destinati a diventare sempre più. Infatti, ai sensi del nuovo Codice degli Appalti entrato in vigore in aprile (decreto 50/2016, articolo 34), l’applicazione dei Cam, che afferiscono alla categoria del PAN GPP Servizi di gestione degli edifici, risulta obbligatoria per il 50% dell’importo a base d’asta. Ma non è finita: come abbiamo già avuto modo di scrivere in passato, si punta al total green. Ai sensi del DM 24 maggio 2016, infatti, dal primo gennaio 2017 l’obbligo salirà al 62%, per poi crescere ulteriormente al 71% dal primo gennaio 2018, al 84% al primo gennaio 2019 ed arrivare al 100% dal primo gennaio 2020.

di Giuseppe Fusto

Pa verso gli acquisti “total green”

Insomma, da qui a tre anni le Pubbliche Amministrazioni del SSN saranno sempre più vincolate a politiche di acquisti sostenibili. Dal canto loro le imprese dovranno offrire prodotti e sistemi ecocompatibili se vorranno continuare a restare sul mercato pubblico. Si innescherà così, almeno nelle intenzioni del legislatore europeo e nazionale, un circolo virtuoso molto importante per la qualità della vita e il futuro di tutti noi.

Il documento nel dettaglio

Ecco quali sono, in sintesi, le principali indicazioni contenute nel Decreto. Innanzitutto vi si trovano previsioni più puntuali per le stazioni appaltanti e per i laboratori, in merito alle verifiche di conformità per i prodotti chimici (detergenti) non in possesso di Ecolabel (o etichette ambientali ISO 14024) e quindi ricompresi nell’allegato A o nell’allegato B del Decreto. La dichiarazione di conformità da rendere in sede di offerta per i prodotti privi di etichette ambientali deve essere sottoscritta dai produttori e accompagnata da rapporti di prova rilasciati da laboratori accreditati ISO 17025. Inoltre si prevede l’impiego di elementi tessili (panni, mop) in microfibra e l’utilizzo di carrelli con secchi in plastica riciclata al 50% in peso di colori diversi in funzione dell’utilizzo che se ne fa. I macchinari che puliscono in aspirazione devono essere in Classe A++ per efficienza energetica e classe A per la reimmissione di polveri. E non è tutto: i prodotti di carta-tessuto e il sapone mani devono essere Eco-



label UE (o etichette ambientali ISO 14024); viene prevista l’installazione di dispenser erogatori in forma schiumosa di saponi/disinfettanti per le mani, se non già installati presso la struttura ospedaliera. I contenitori riutilizzabili (imballaggi primari) in plastica devono preferibilmente essere costituiti da plastica riciclata per almeno il 30% in peso. Tale criterio diverrà obbligatorio dopo un anno dalla pubblicazione in GU dei CAM, vale a dire il 9 Novembre 2017. Non solo: Cam significa anche etica e responsabilità sociale. Per questo si prevede il rispetto delle condizioni di lavoro almeno conformi al CCNL di categoria, sono fornite indicazioni per le verifiche di conformità. La necessità di passare dal concetto di “acquisti verdi” a quello di “acquisti sostenibili”, infatti, è in linea con il concetto generale di “sostenibilità” che deve essere inteso nei suoi tre aspetti costituenti: ambientale, sociale ed economico. Il DM inoltre conferma come criterio premiante delle offerte nelle gare relative al servizio di pulizia il Piano di Gestione Ambientale del servizio di pulizia nel quale rispetto al D.M.24 maggio 2012 viene eliminata l’indicazione di fornire punti tecni-



ci per l'uso di un maggior numero di detergenti con etichette ISO 14024. I CAM Ospedalieri inoltre introducono come criterio premiante il Piano di Gestione della Qualità del servizio di sanificazione.

Un po' di storia

Il piano Acquisti Verdi o GPP (Green Public Procurement) è definito dalla Commissione europea come “[...] l’approccio in base al quale le Amministrazioni Pubbliche integrano i criteri ambientali in tutte le fasi del processo di acquisto, incoraggiando la diffusione di tecnologie ambientali e lo sviluppo di prodotti validi sotto il profilo ambientale, attraverso la ricerca e la scelta dei risultati e delle soluzioni che hanno il minore impatto possibile sull’ambiente lungo l’intero ciclo di vita”. Si tratta di uno strumento di politica ambientale volontario che intende favorire lo sviluppo di un mercato di prodotti e servizi a ridotto impatto ambientale attraverso la leva della domanda pubblica. Le autorità pubbliche che intraprendono azioni di GPP si impegnano sia a razionalizzare acquisti e consumi che ad incrementare la qualità ambientale delle proprie forniture ed affidamenti. Gli obiettivi sono: riduzione degli impatti ambientali; tutela della competitività; stimolo all’innovazione; razionalizzazione della spesa pubblica; integrazione delle considerazioni ambientali nelle altre politiche dell’ente; miglioramento dell’immagine della pubblica amministrazione; diffusione di modelli di consumo e di acquisto sostenibili; accrescimento delle competenze degli acquirenti pubblici; miglioramento della competitività delle imprese.

Il Piano d’Azione Nazionale per gli Acquisti Verdi

Nell’ambito della politica Integrata di Prodotto IPP, la Commissione europea nel 2003 invitava gli Stati Membri ad adottare dei Piani d’azione nazionale (COM(2003) 302).

L’Italia ha accolto quest’indicazione con la Legge n. 296/2006 art. 1 comma 1126 e il Ministro dell’Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare con D.M. 11 aprile 2008 (G.U. n. 107 dell’8 maggio 2008), di concerto con i Ministri dell’Economia e delle Finanze e dello Sviluppo Economico, ha adottato il “Piano d’Azione per la sostenibilità dei consumi nel settore della Pubblica Amministrazione (PAN GPP)”. Il Piano d’azione è stato aggiornato con D.M. 10 aprile 2013 pubblicato in Gazzetta Ufficiale n. 102 del 3 maggio 2013. Il Piano d’azione per la sostenibilità ambientale dei consumi della pubblica amministrazione è lo strumento attraverso il quale è possibile massimizzare la diffusione del GPP.

I Cam

Il PAN GPP prevede che il Ministero dell’Ambiente definisca i “Criteri Ambientali Minimi” (CAM), i quali rappresentano il punto di riferimento a livello nazionale in materia di acquisti pubblici verdi e che potranno essere utilizzati dalle stazioni appaltanti, per consentire al Piano d’azione sul Green Public Procurement di massimizzare i benefici ambientali ed economici. Il GPP si qualifica come il principale strumento della strategia europea su “Consumo e Produzione Sostenibile” (COM 2008/397 “Piano d’azione per il Consumo la Produzione Sostenibili e la Politica Industriale Sostenibile”). Come è noto, i “Criteri Ambientali Minimi” vengono definiti per i vari settori da gruppi di lavoro ad hoc che vedono la presenza di esperti e referenti delle associazioni di categoria dei produttori. I documenti così elaborati vengono sottoposti ad un confronto con gli operatori economici, tramite le

associazioni di categoria e successivamente approvati dal Comitato di Gestione. La stesura finale dei CAM viene inviata ai ministeri interessati per acquisire eventuali osservazioni. Infine il documento viene adottato con Decreto del Ministro dell’ambiente e pubblicato in G.U.

Adottati con Decreto

I documenti “Criteri Ambientali Minimi” o “CAM”, adottati con Decreto Ministeriale, riportano delle indicazioni generali volte ad indirizzare l’ente verso una razionalizzazione dei consumi e degli acquisti e forniscono delle “considerazioni ambientali” collegate alle diverse fasi delle procedure di gara (oggetto dell’appalto, specifiche tecniche, caratteristiche tecniche premianti collegate alla modalità di aggiudicazione all’offerta economicamente più vantaggiosa, condizioni di esecuzione dell’appalto) volte a qualificare ambientalmente sia le forniture che gli affidamenti lungo l’intero ciclo di vita del servizio/prodotto. I “Criteri Ambientali Minimi” sono individuati fra i criteri ambientali in vigore relativi alle etichette di qualità ecologica ufficiali già presenti sul mercato o fra altre fonti informative esistenti e attraverso le indicazioni che provengono dalle parti interessate dell’industria come le associazioni di categoria. L’insieme dei criteri ambientali che vengono individuati danno un quadro di riferimento utile alle stazioni appaltanti e forniscono indicazioni utili al mercato, che verrà gradualmente portato ad innalzare il livello della qualità ambientale dei prodotti e dei processi in linea con i trend normativi e di domanda sempre più attenta alla qualità ambientale. Allo stato attuale sono già in vigore i Cam per la gestione dei rifiuti e la pulizia degli edifici.

sns: occhi puntati sulla “galassia dei servizi”

di Simone Finotti

Presentata a Bologna, il 10 ottobre scorso, la ricerca di Scuola Nazionale Servizi sullo stato del settore nel 2014. Sette le “nebulose” prese in esame: Energia e Manutenzioni, Igiene Urbana, Lavanolo, Pulizie professionali, Ristorazione collettiva, Servizi culturali e Servizi alla persona. E sono in arrivo i dati su Logistica integrata e Vigilanza. Il presidente SNS Alberto Ferri. “Lavorare in una logica di sistema”.

Prosegue il prezioso lavoro di Scuola Nazionale Servizi alla scoperta della “galassia” del settore, “nebulosa per nebulosa”, come ama dire il presidente di SNS **Alberto Ferri**. Proprio questo, La Galassia dei Servizi, è il titolo di una corposa ricerca presentata a Bologna lo scorso 10 ottobre, in cui la

Scuola prende in esame 7 costellazioni del settore dei servizi integrati nell’anno di riferimento 2014: un’istantanea dettagliata su Energia e Manutenzioni, Igiene Urbana, Lavanolo, Pulizie professionali, Ristorazione collettiva, Servizi culturali e Servizi alla persona. “Sette su nove – commenta Ferri – mancano all’appello Logistica integrata e Vigilanza”, su cui stiamo lavorando e di cui contiamo di tracciare un profilo più preciso entro il prossimo anno.

Facciamo luce sulle “nebulose”

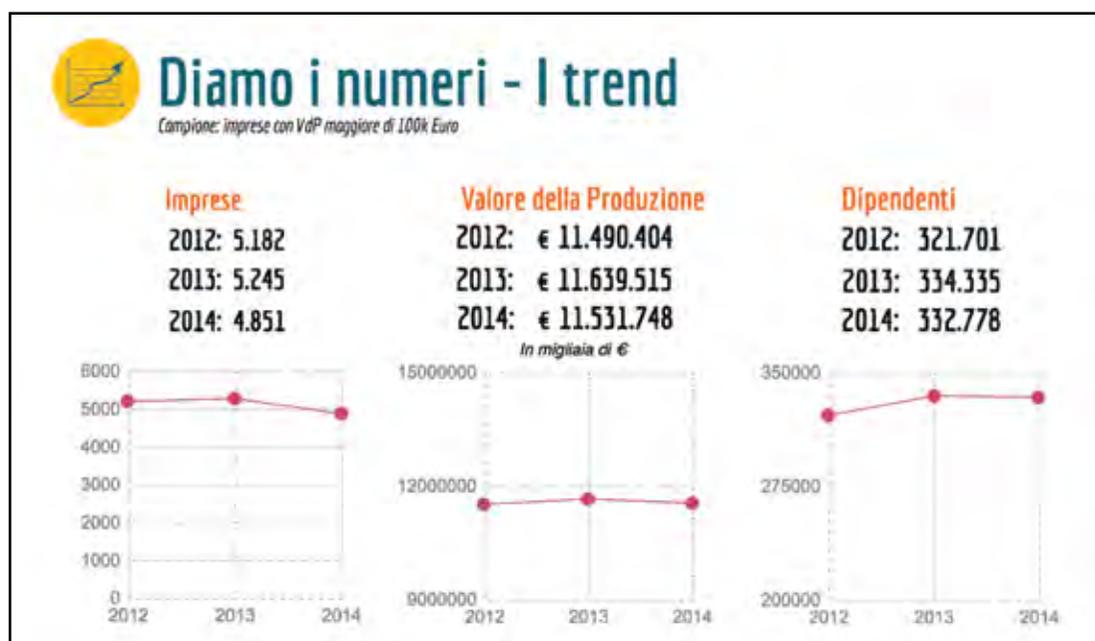
Prosegue Ferri: “L’idea di fondo è quella di cominciare a conoscere questo complesso settore più da vicino: ci sembra un lavoro molto utile per le imprese, che in questo modo possono basarsi su dati chiari e individuare le aree di potenziale sviluppo. Parliamo di un settore che, secondo le nostre stime, raggiunge il valore di circa 60 miliardi di euro e che occupa qua-

si 1,5 milioni di dipendenti: in pratica, in Italia, supera quello della moda, da sempre considerato un motore della nostra economia.”

Analisi dettagliate

I dati sono stati aggregati in modo da offrire ai soci e ai partecipanti un quadro generale dell’andamento del settore. La Fondazione, attraverso analisi più approfondite, ha anche sviluppato la capacità di esaminare nel dettaglio i settori, i territori e gli indici di performance economici e finanziari dei player. “Le nostre analisi, naturalmente, vengono effettuate in via prioritaria per i soci della Scuola, ma non intendiamo tradire lo spirito di divulgazione e di conoscenza e crescita del settore che ci anima fin dalla nostra nascita, dunque pensiamo di realizzare questo tipo di analisi anche per metterle a disposizione di altri soggetti e stakeholder. La nostra convinzione, ripeto, è quella che conoscenza significa crescita complessiva di tutto il settore. Le imprese del comparto devono cambiare mentalità in questo senso, portandosi verso una logica di gruppo e integrazione: peraltro i numeri parlano chiaro, e ci dicono ad esempio che le grandi imprese non sono sempre quelle con una posizione più solida.” Poi Ferri torna sull’idea di “nebulosa”, che se da un lato è affascinante perché evoca suggestioni astronomiche, dall’altro ben rispecchia lo stato ancora magmatico della conoscenza che lo stesso comparto ha di sé: “Finalmente stiamo iniziando a fare chiarezza su queste “nebulose” – dice – e la cosa non può che fare bene a tutti. Intanto, ad esempio, stiamo scopren-

38
GSA
NOVEMBRE
2016



do che molti player stanno allargando la propria attività a varie “nebulose”, e molti sono quelli interessati a farlo, o comunque a saperne di più.”

I settori indagati

L’iniziativa, come dicevamo, è stata incentrata sull’importanza e sull’andamento di sette settori di servizi: pulizie professionali, lavanolo e sterilizzazione, servizi culturali, servizi alla persona, ristorazione collettiva, servizi ambientali ed energia e manutenzioni. Nei prossimi mesi verranno analizzati anche i settori della logistica integrata e della vigilanza e portierato, in modo da avere una fotografia il più completa possibile del mondo delle facilities. “La Galassia dei Servizi”, tra gli altri fattori, ha preso in considerazione i trend registrati, dal 2012 al 2014, in ognuno dei sette settori riguardanti il numero dei dipendenti e delle imprese, il valore di produzione e patrimonio netto, fotografando la situazione del Facility Management in Italia e offrendo uno spaccato dettagliato dei trend nel Sistema Italia negli ultimi anni, in base al valore di produzione delle imprese, ai loro dipendenti, alla loro forma giuridica e alla loro distribuzione geografica. Tra i dati più interessanti, quello relativo al numero di imprese: 13.304 nel 2014, di cui ben 4.851 di pulizie professionali, che sono quelle che occupano più addetti (quasi 333mila su 827mila totali). Pulizie professionali in testa anche per il Valore della Produzione, che si attesta a 11.531 milioni di euro. Precisa Ferri: “Il numero delle imprese riguarda quelle che fatturano da 100mila euro in su, fatta eccezione per l’energia, settore nel quale abbiamo considerato imprese da 10 milioni/anno in su. Infatti se prendessimo in considerazione tutte le imprese, nelle sole pulizie parleremmo di circa 35mila realtà. Le prime 100 imprese di tutti i settori, sette su nove appunto, sono classificate per fatturato a partire da quella a maggior fatturato.”

Diamo i numeri - Imprese e VdP

Esemplare: imprese con VdP maggiore di 100k Euro

Classe di VdP	2012			
	Nr.	% Nr.	VdP	% VdP
> 100 mil.	10	0,19%	€ 2.940.925.948,00	25,59%
< 100 > 50 mil.	14	0,27%	€ 967.167.358,00	8,42%
< 50 > 10 mil.	130	2,51%	€ 2.550.603.914,00	22,20%
< 10 > 1 mil.	1325	25,57%	€ 3.646.555.903,00	31,74%
< 1 > 0,1 mil.	3703	71,46%	€ 1.385.151.543,00	12,05%
Totale	5182	100,00%	€ 11.490.404.666,00	100,00%

Classe di VdP	2013			
	Nr.	% Nr.	VdP	% VdP
> 100 mil.	10	0,19%	€ 3.041.937.910,00	26,13%
< 100 > 50 mil.	14	0,27%	€ 960.505.979,00	8,25%
< 50 > 10 mil.	134	2,55%	€ 2.584.846.514,00	22,21%
< 10 > 1 mil.	1323	25,22%	€ 3.631.355.390,00	31,20%
< 1 > 0,1 mil.	3764	71,76%	€ 1.420.869.790,00	12,21%
Totale	5245	100,00%	€ 11.639.515.583,00	100,00%

Classe di VdP	2014			
	Nr.	% Nr.	VdP	% VdP
> 100 mil.	9	0,19%	€ 3.033.296.403,00	26,30%
< 100 > 50 mil.	16	0,33%	€ 1.100.016.955,00	9,54%
< 50 > 10 mil.	130	2,68%	€ 2.541.986.215,00	22,04%
< 10 > 1 mil.	1275	26,28%	€ 3.561.634.678,00	30,89%
< 1 > 0,1 mil.	3421	70,52%	€ 1.294.814.532,00	11,23%
Totale	4851	100,00%	€ 11.531.748.783,00	100,00%

L’indice di performance

L’analisi poi prosegue con il calcolo di un “performance index” dettagliato non soltanto settore per settore, ma addirittura impresa per impresa, con i relativi comparti prevalenti: a questo proposito presentato il ranking delle imprese classificate secondo il Performance Index della Scuola Nazionale Servizi, ovvero un indice che vuole misurare la capacità di produrre valore delle imprese e dei gruppi aziendali che operano in questo settore. E così le prime 100 imprese di tutta Italia sono state classificate sulla base dell’indice di performance, a partire dall’1.909 dell’emiliana Copura (la media della “galassia” è 0,253). Per ogni settore è stata realizzata anche una analisi del mercato pubblico che, con l’avvento del nuovo Codice e della sempre crescente aggregazione della domanda, presenta dei dati di tendenza molto in-

teressanti. A fronte dei cambiamenti sociali ed economici in atto, la fotografia che la Galassia dei Servizi ci restituisce può servire a capire se e dove sia utile riorientare l’iniziativa all’interno del Facility Management nel Sistema Italia, a fronte dell’emergere di nuovi bisogni o dell’ampliarsi di problematiche già in corso.

Pulizie professionali: diamo i numeri!

Addentriamoci ora nel settore delle pulizie professionali e... diamo un po’ di numeri. I trend, dal 2012, danno una crescita del numero delle imprese tra il ‘12 e il ‘13 (da 5.182 a 5.245), successivamente un calo significativo nel 2014 (4.851). Stessa cosa per il valore della produzione, salito tra il 2012 e il 2013 e in lieve flessione nel 2014 (ora siamo a poco più di 11.500 milioni di euro, e per il numero dei di-

pendenti: 334.335 nel 2013, 332.778 l'anno successivo. In calo, moderatamente, anche il VdP, che dopo la punta del 2011 torna leggermente a scendere, mentre rimane sostanzialmente stabile, dal 2006, il patrimonio. Molto interessante il dettaglio delle imprese per classi di VdP: il 3,20% delle imprese produce il 57,89% del VdP, mentre lo 0,63% delle imprese produce il 49,55% degli utili del settore. Per quanto riguarda le tipologie di società, prevalgono di gran lunga le Srl (60,15%, cioè 2918), seguite dalle Cooperative (il 30,61%, 1485). Molto meno le coop sociali, le Spa (60, l'1,24%) e le altre tipologie. Le coop, però, guidano il VdP con oltre il 41% (che in soldoni significa quasi 5 miliardi di euro), mentre Srl e Spa sono ferme rispettivamente al 37,68%.

L'andamento del mercato pubblico

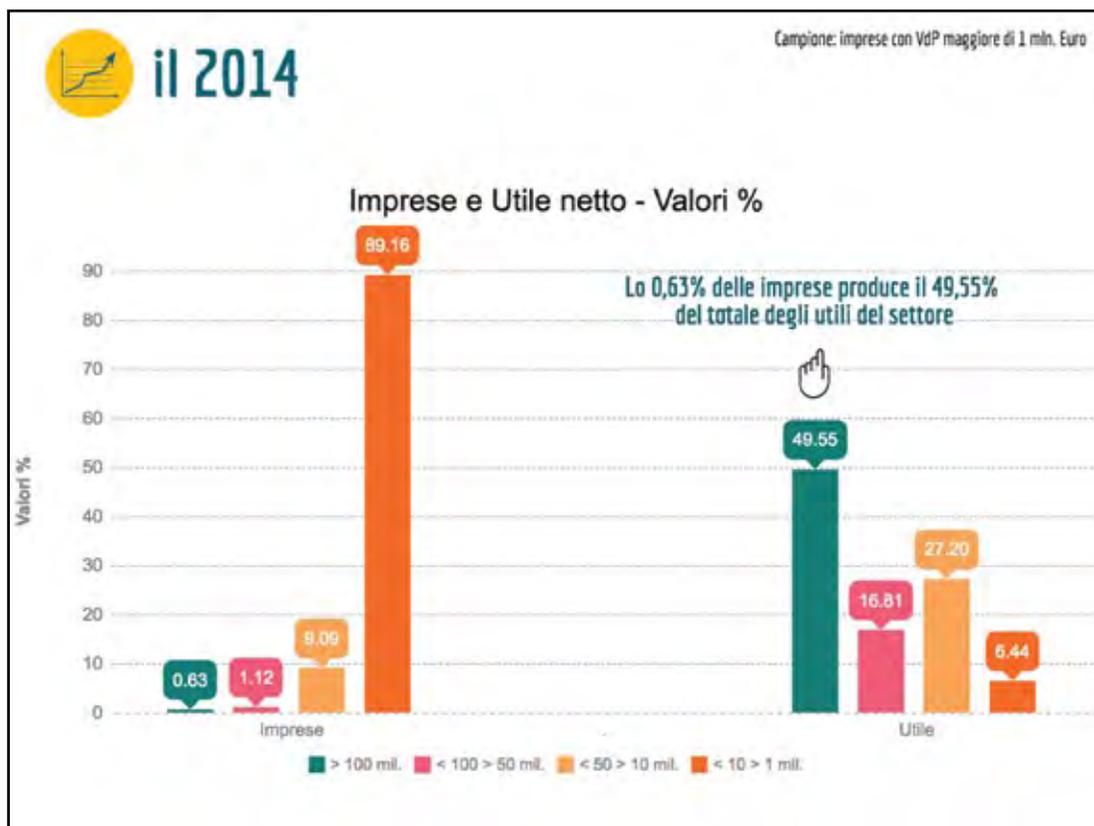
Di grande interesse il capitolo sui trend del mercato pubblico: rispetto al 2012, con 111 gare bandite per

un totale di circa 2 miliardi e mezzo di euro (oltre il doppio del valore per quelle aggiudicate), negli ultimi anni il trend si è invertito: nel 2015 le gare bandite sono state 242 per 3 milioni e 700mila euro, mentre quelle aggiudicate 343 ma per soli 881 milioni. Ancora maggiore lo scarto nel 2014, con 188 gare bandite per oltre 5.600mila euro a fronte di 833 milioni aggiudicati. Se poi si passa ad analizzare il "caso Consip", come viene definito, nel 2014 le convenzioni bandite per SSN e FM4 avevano un valore complessivo di 4.179 milioni, a fronte di soli 95 milioni aggiudicati (2 lotti Scuole e FM3). Passando al 2015, a fronte di 2.444 milioni di gare bandite (Caserme e Beni culturali) sono stati aggiudicati solo 172,300 milioni di 1 lotto scuole.

La via delle concessioni

E veniamo al futuro del mercato, sul quale si possono fare solo ipotesi. Ferri ha le idee molto chiare in proposito: "La nostra idea è quella di fare siste-

ma: nel settore e, più in generale, nel sistema Italia. A fronte di una dinamica, ormai segnata, come quella delle convenzioni centralizzate, secondo noi non si può che rispondere in una logica di "gruppo". Il tema delle concessioni, ad esempio, ci pare molto interessante, perché apre nuovi scenari per le imprese di servizi", prosegue, con un ragionamento che ricorda, in parte, ciò che abbiamo sentito dire a **Enrico Libera**, di SNS, in occasione della presentazione della ricerca Onb-si all'ultimo Forum Pulire. "Le concessioni, che hanno regole diverse dagli appalti, rappresentano davvero una strada percorribile. Ma siccome si tratta di una via estremamente più onerosa, richiede la capacità di lavorare in gruppo. In questo senso il nostro lavoro, quello cioè di fare luce sulle "nebulose" che compongono la galassia dei servizi, appare ancora più utile. E mi permetta un'ultima considerazione -conclude Ferri. "Le imprese del "sistema Italia FM" hanno un patrimonio netto di circa 4 miliardi di euro, calcolando solo quelle che stanno nelle prime 100 per fatturato. Dunque questo patrimonio economico, assieme a quello di esperienze e capacità, può essere messo a disposizione del paese Italia per contribuire alla ricostruzione dove necessita (e sappiamo quanto, in questo momento), ma allo stesso tempo ammodernando i servizi. D'altronde a chi spetta di investire nel paese se non alle nostre imprese? In questo senso la logica delle concessioni può aiutare, ed il CdA della Fondazione Scuola Nazionale Servizi ha deciso di lavorare in questa direzione."



*Le migliori soluzioni per il trattamento
di tutti i tipi di materiale*

Linea PARQUET

Kemika

Linea COTTO

Linea MARMO

Linea CEMENTO

Kemika SPA

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

ticket licenziamento

verso una soluzione

di Umberto Marchi

Il 10 novembre è stato depositato un emendamento alla Legge di Bilancio, nell'ambito del pacchetto emendamenti del Ministero del Lavoro, in cui si prevede di prorogare l'esenzione anche per il prossimo anno. Ma resta auspicabile un intervento strutturale che modifichi il testo della "legge Fornero" (92/2012) laddove si prevede il "ticket" anche nei cambi d'appalto.



ratore (pensiamo a cambi d'appalto che coinvolgono 50, 100 o più dipendenti e il calcolo è presto fatto). Sembra avviarsi verso una positiva soluzione, ancorché di nuovo soltanto temporanea, di un problema molto sentito dalle imprese. Si ripresenterebbe insomma la questione di 12 mesi fa (o poco meno), allorquando sul filo di lana (era già l'inizio del 2016) il rischio venne scongiurato, ma soltanto limitatamente all'anno in corso.

Auspicabile una soluzione strutturale

Il punto è che sarebbe auspicabile un intervento più deciso, che metta la parola fine, e non solo per un anno, a una questione che appare davvero ai limiti dell'assurdo. E infatti c'è chi continua a chiedere, giustificatamente, un intervento più strutturale. Come si ricorderà, nemmeno un mese fa le associazioni datoriali e organizzazioni sindacali, in un appello congiunto, hanno chiesto un'audizione alle Commissioni parlamentari Lavoro di Camera e Senato per modificare la "Legge Fornero" e scongiurare il rischio con un intervento che non si limiti a una proroga dello status quo, ma sia davvero strutturale. In particolare le associazioni datoriali Agci Servizi, Federlavoro e Servizi, Legacoop Servizi, Anip Confindustria e Unionservizi Confapi, congiuntamente con le OO.SS. di categoria Filcams-Cgil, Fisascat-Cisl e

Uiltrasporti-Uil, con una lettera firmata dai presidenti delle associazioni e dai segretari generali dei sindacati datata 17 ottobre 2016, chiedono ai presidenti dell'11ma Commissione Permanente Lavoro e Previdenza Sociale del Senato e della Camera dei Deputati "un'audizione per rendere esplicite le proprie riflessioni" sulla necessità di una modifica legislativa all'art. 2 co. 34 della "Legge Fornero" 92/2012, laddove si prevede il cd. "ticket licenziamento" anche nei casi di cambio d'appalto. Una previsione che, si legge nel documento congiunto "stante l'attuale quadro normativo, rischia di penalizzare oltremodo il settore rappresentato inficiando le procedure previste dal vigente Ccnl che prevede apposita clausola sociale per la continuità occupazionale nei cambi d'appalto". Nella lettera si mettono in evidenza i "punti critici" e le iniquità di una tassa che metterebbe in ginocchio migliaia di imprese, e si chiede una revisione del testo di legge che risolva strutturalmente la questione.

ticket licenziamento, ci risiamo. Nel pacchetto di emendamenti alla Legge di Bilancio 2017 presentati il 10 novembre scorso dal Ministero del lavoro ce n'è uno che farà felici le imprese, ma, a quanto pare, soltanto per un altro anno.

Gli emendamenti alla legge di Bilancio

Vi si prevede infatti di esonerare anche per il 2017 dal pagamento della tassa di licenziamento il datore di lavoro che assicura comunque la prosecuzione del rapporto di impiego dei lavoratori grazie alle clausole sociali contenute nei Contratti collettivi, come è il caso dell'articolo 4 del Ccnl multiservizi. Sul web girano anche le cifre: sarebbero 38 i milioni che il Governo è pronto a mettere sul piatto per coprire i mancati introiti di una tassa considerata da associazioni datoriali e sindacati iniqua, e senza dubbio molto gravosa per il datore che opera in un settore "labour intensive", perché può arrivare anche a 1.400 euro per lavo-

7-8 March 2017

Centro Congressi
Milanofiori
Milano, Italy

www.h3i.eu



Household, Industrial & Institutional Ingredients

A scientific and technical event for formulators and developers of household and industrial cleaning products.

A unique platform to:

- Find everything you need to create and bring the next generation of cleaning products to market.
- Discover new and existing scientific and technical methods and procedures.
- Network with exhibitors offering hundreds of ingredients and formulation services.

H3I: LAVARE OGGI! LA PULIZIA DOMESTICA E INDUSTRIALE TRA INNOVAZIONE E REGOLAMENTAZIONE
H3I: WASHING TODAY! THE HOME AND INDUSTRIAL CLEANING BETWEEN INNOVATION AND REGULATIONS

HIGHLIGHTS:

Parte regolatoria/regulation:

IL MERCATO LAUNDRY E CLEANING OGGI E PROSPETTIVE A MEDIO TERMINE
THE LAUNDRY AND CLEANING MARKET TODAY: PERSPECTIVES IN SHORT TERMS

SICUREZZA - LA CORRETTA COMUNICAZIONE AL CONSUMATORE
SAFETY - THE RIGHT COMMUNICATION TO THE CONSUMER

AGGIORNAMENTO REACH, CLP, BIOCIDI
REACH, CLP, BIOCIDES: UPDATING

ECOLABELLING IN EUROPA OGGI
ECOLABELLING IN EUROPE TODAY

LE INIZIATIVE VOLONTARIE PER IL SETTORE
THE VOLUNTEES INITIATIVES IN THE BUSINESS

LA CIRCULAR ECONOMY PER IL SETTORE
THE CIRCULAR ECONOMY IN THE BUSINESS

LE FRAGRANZE: AGGIORNAMENTI NORMATIVI
FRAGRANCES: LATEST UPDATE ON REGULATION

LAVAGGIO TESSUTI E PIATTI
CLEANING FABRICS AND DISHES

IL DETERSIVO PER LAVATRICE-STATUS TRA INNOVAZIONE
THE DETERGENTS FOR WASHING MACHINES: TODAY

IL DETERSIVO PER LA LAVASTOVIGLIE
THE DETERGENTS FOR ADW TODAY

LE MACCHINE LAVATRICI E I NUOVI DETERSIVI
THE WASHING AND THE NEW DETERGENTS

GLI INGREDIENTI
THE INGREDIENTS

TENSIOATTIVI
SURFACTANTS

BIO-SURFACTANTS
BIO-SURFACTANTS

GLI ENZIMI NELLE NUOVE FORMULAZIONI PER TESSUTI E LAVAGGIO PIATTI
THE ENZYMES IN THE NEW FORMULATIONS FOR FABRICS AND DISHWASHING

TECNOLOGIE DI PROCESSO OGGI
PROCESSING TODAY

IL PACKAGING: UN ELEMENTO CHIAVE DELLA FORMULAZIONE
PACKAGING AND DETERGENTS: A KEY ELEMENT IN THE FORMULATION

TESTING AND CLEANING: THE ESSENTIAL PARTNER FOR THE MANUFACTURERS CONSUMER

I&I TODAY AND TOMORROW

Supporters:



Media Partner:



Scientific programme organised by:



visite mediche, *nessun onere per il lavoratore*

dalla redazione

Occorre prestare attenzione alle visite mediche per la sorveglianza sanitaria: non si possono addebitare al dipendente nemmeno gli spostamenti e il tempo impiegato per sottoporsi alle visite, da considerare orario lavorativo a tutti gli effetti. A ribadirlo è il Ministero del Lavoro, con Interpello n. 14 del 25 ottobre 2016 in risposta a una richiesta dell'USB. La procedura dev'essere a carico del datore.

44
GSA
NOVEMBRE
2016

Senza fare eccessivo "terrorismo", oggi affrontiamo un problema davvero molto sentito per le imprese di pulizia/ servizi integrati/ multiservizi, che operano in un settore "labour intensive".

Visite di sorveglianza sanitaria: completamente a carico del datore

Ci riferiamo alle modalità di svolgimento delle visite mediche per sorveglianza sanitaria: in nessun modo esse devono ricadere, né come onere economico, né in termini di tempo, in capo al lavoratore. Il Ministero del Lavoro, con Interpello n. 14 del 25 ottobre, ha infatti precisato che i costi relativi agli accertamenti sanitari non possono comportare oneri economici per il lavoratore, compresi i costi connessi ad eventuali spostamenti che siano necessari. Inoltre il tempo impiegato nella procedura dev'essere considerato a tutti gli effetti orario di lavoro. Il datore, dunque, deve fare attenzione a non porre in atto, come a volte accade (anche solo per disattenzione, o perché "si era sempre fatto

così") comportamenti superficiali. Potrebbero costare molto caro.

I contenuti dell'Interpello

In particolare, l'Unione Sindacale di Base (USB) aveva avanzato istanza di interpello in merito ai seguenti quesiti: 1. "su quale soggetto devono ricadere gli oneri economici inerenti il trasporto dei lavoratori, con mezzo privato o pubblico, nel percorso, quando non può essere coperto a piedi, dalla casa di cura indicata dal Medico Competente per espletare gli esami clinici e biologici e le indagini diagnostiche previste dall'art. 41, comma 4, primo periodo, complementari alle visite mediche periodiche previste dalla normativa in oggetto, al luogo ove abitualmente svolgono la propria attività lavorativa"; 2. "se il tempo impiegato dal lavoratore per spostarsi dalla casa di cura indicata dal medico competente ... al luogo nel quale lo stesso lavoratore esplica abitualmente l'attività lavorativa deve essere considerato orario di lavoro".

La risposta del Ministero

A questo proposito, il Ministero del Lavoro si è espresso con estrema chiarezza, come già detto.

Cos'è la "sorveglianza sanitaria"

Ricordiamo che la Sorveglianza sanitaria, prevista dal Decreto 81/2008, deve essere effettuata dal medico competente. Per sorveglianza sanitaria si intende la visita medica al lavoratore per valutare i rischi e gli eventuali danni alla salute causati dall'attività lavorativa. Nello specifico, il Decreto Legislativo 81/08 stabilisce che la sorveglianza sa-



nitaria comprende la visita medica, che può essere preventiva, su richiesta del lavoratore, alla cessazione del rapporto di lavoro, al termine della quale viene effettuata una valutazione dei rischi e degli eventuali rimedi per tutelare la salute del lavoratore (art. 41).

Quando viene svolta e cosa comprende

La periodicità di tali accertamenti, qualora non prevista dalla relativa normativa, viene stabilita, di norma, in una volta l'anno. Tale periodicità può assumere cadenza diversa, stabilita dal medico competente in funzione della valutazione del rischio. L'organo di vigilanza, con provvedimento motivato, può disporre contenuti e periodicità della sorveglianza sanitaria differenti rispetto a quelli indicati dal medico competente; visita medica su richiesta del lavoratore, qualora sia ritenuta dal medico competente correlata ai rischi professionali o alle sue condizioni di salute, suscettibili di peggioramento a causa dell'attività lavorativa svolta, al fine di esprimere il giudizio di idoneità alla mansione specifica; visita medica in occasione del cambio della mansione onde verificare l'idoneità alla mansione specifica; visita medica alla cessazione del rapporto di lavoro nei casi previsti dalla normativa vigente; visita medica preventiva in fase preassuntiva; visita medica precedente alla ripresa del lavoro, a seguito di assenza per motivi di salute di durata superiore ai sessanta giorni continuativi, al fine di verificare l'idoneità alla mansione.

GSA News

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

Home Terza Pagina News Agenda Dal Mercato

Lunedì 23 febbraio 2015

Cerca



Scoprite il magazine online gsanews.it

The screenshot displays the GSA News website layout. At the top, there is a navigation bar with categories: IGIENE URBANA, SANITÀ, DISINFESTAZIONE, INDUSTRIA & GDO, HOTEL & CATERING, IMPRESE & DEALERS, FACILITY MANAGEMENT, and PMI. Below this is a secondary navigation bar with 'Home', 'Articoli', 'News', 'Agenda', and 'Dal Mercato'. A search bar is located on the right side of the top bar.

The main content area is divided into several sections:

- PRIMO PIANO**: A featured article titled "Seminario ECM / Dire, fare, comunicare. Teoria e pratiche di in-formazione sul rischio alimentare" with a sub-headline "INDUSTRIA & GDO". It includes a photo of a scientist in a lab coat and a red apple. The text mentions a course ECM "Dire, fare, comunicare. Teoria e pratiche di in-formazione sul rischio alimentare" held at Legnaro on December 16, 2016.
- ARTICOLI**: A section titled "Hotel & Catering" with the article "Chef star televisive bocciate in Igiene" dated 28 novembre 2016. It features a photo of a chef and text about Ramsay and Ramsay's partners.
- NEWS**: A section titled "Imprese & Dealers" with the article "Imprese di pulizia: quale futuro? Grandissima partecipazione per il convegno promosso da AIS-Fnip Confcommercio a Pulire Mediterraneo" dated 28 novembre 2016. It includes a photo of a conference.
- DAL MERCATO**: A section titled "Il bioluminometro EnSure" dated 07 novembre 2016. It features a photo of a person using a device and text about the test.
- FOCUS**: A section titled "Kernika" with the text "Specialità chimiche e attrezzature per le pulizie professionali". It includes an advertisement for Kernika products.
- FOCUS**: A section titled "Pulire Mediterraneo" with the text "L'esposizione dedicata al cleaning professionale che porta il brand PULIRE nel Sud Italia". It includes an advertisement for Pulire Mediterraneo.
- FOCUS**: A section titled "Medusa S.R.L." with the text "Produzione e personalizzazione per la deragancia industriale". It includes a logo for Medusa S.R.L.

There are also several promotional banners for "GSA IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI" and "ANNUARIO DEI FORNITORI PER LA PULIZIA PROFESSIONALE".

con un click!

gps su auto aziendale, *attenzione alle autorizzazioni!*

di Antonio Bagnati

Sistemi GPS in auto, furgoni o mezzi aziendali? Per l'Ispettorato Nazionale del Lavoro, il neonato ente istituito dal Dl 149/15 per svolgere attività ispettive prima esercitate da Min Lav, Inail e Inps, è necessario l'accordo con la rappresentanza sindacale, o l'autorizzazione dell'Ispettorato stesso, in quanto i sistemi di localizzazione satellitari non sono propriamente strumenti di lavoro, ma elementi aggiunti non per l'esecuzione dell'attività, ma per rispondere ad altre esigenze di sicurezza, di carattere assicurativo, produttivo e/o organizzativo.

2015, n. 151– diversa rispetto a quella espressa dalla Direzione Interregionale del Lavoro di Milano nella nota prot. 5689 del 10 maggio 2016.

Non sono strumenti di lavoro

L'art. 4, comma 2, della L. n. 300/1970 stabilisce che le procedure autorizzatorie indicate dalla disposizione non si applicano "agli strumenti utilizzati dal lavoratore per rendere la prestazione lavorativa e agli strumenti di registrazione degli accessi e delle presenze". Ciò posto, è pertanto necessario individuare quando l'installazione di apparecchiature di localizzazione satellitare GPS sia strettamente funzionale a "...rendere la prestazione lavorativa...", tenuto conto che l'interpretazione letterale del disposto normativo porta a considerare quali strumenti di lavoro quegli apparecchi, dispositivi, apparati e congegni che costituiscono il mezzo indispensabile al lavoratore per adempiere la prestazione lavorativa dedotta in contratto, e che per tale finalità sia stati posti in uso e messi a sua disposizione. In linea di massima, e in termini generali, si può ritenere che i sistemi di geolocalizzazione rappresentino un elemento "aggiunto" agli strumenti di lavoro, non utilizzati in via primaria ed essenziale per l'esecuzione dell'attività lavorativa ma, per rispondere ad esigenze ulteriori di carattere assicurativo, organizzativo, produttivo o per garantire la sicurezza del lavoro.

Necessario accordo sindacale o autorizzazione dell'Ispettorato

Ne consegue che, in tali casi, la fattispecie rientri nel campo di applica-



zione di cui al comma 1 dell'art.4 L. n. 300/1970 e pertanto le relative apparecchiature possono essere installate solo previo accordo stipulato con la rappresentanza sindacale ovvero, in assenza di tale accordo, previa autorizzazione da parte dell'Ispettorato nazionale del lavoro (art. 4, comma 1, della L. n. 300/1970 come modificato dall'art. 5, comma 2, D.Lgs. n. 185/2016).

Attenzione all'illegittimo "controllo a distanza"

Solo qualora i sistemi di localizzazione siano installati per consentire la concreta ed effettiva attuazione della prestazione lavorativa (e cioè la stessa non possa essere resa senza ricorrere all'uso di tali strumenti), ovvero l'installazione sia richiesta da specifiche normative di carattere legislativo o regolamentare (es. uso dei sistemi GPS per il trasporto di portavalori superiore a euro 1.500.000,00, ecc.) si può ritenere che gli stessi finiscano per "trasformarsi" in veri e propri strumenti di lavoro. Negli altri casi, l'installazione di GPS senza autorizzazione si configura dunque come un illegittimo controllo a distanza.

Con la circolare n. 2/2016 del 7 novembre scorso, l'Ispettorato, che è peraltro anche l'ente a cui indirizzare le richieste di autorizzazione, fornisce un'interpretazione dell'art. 4 dello Statuto dei Lavoratori – legge 20 maggio 1970, n. 300 come novellato dall'art. 23 del D.Lgs. 14 settembre



A PULIRE NETWORK MEMBER

PULIRE
THE SMART SHOW

2.2

OLTRE I CONFINI

VERONA 23-25 MAGGIO 2017


afidamp
SERVIZI srl

Fiera Internazionale della
Pulizia Professionale



VERONAFIERE

PULIRE-IT.COM

life 2016: è il momento dei “servizi per la vita”

dalla redazione

A Milano, il 10 e 11 novembre, si è svolta l'edizione 2016 di “Life – Labour Intensive Facility Event”, la due giorni organizzata da Anip-Confindustria che quest'anno aveva come tema “Servizi per la vita.” Confermata la formula, con sessioni plenarie e tavoli tematici con tante voci a confronto. E' indispensabile preservare il valore del più grande patrimonio italiano: i beni artistici, architettonici e immobiliari.

48
GSA
NOVEMBRE
2016

Giovedì 10 e venerdì 11 novembre il comparto del “Facility management” si è riunito nella splendida cornice dell'hotel Principe di Savoia di Milano per la seconda edizione di “Life – Labour Intensive Facility Event”, evento nato lo scorso anno su iniziativa di Anip-Confindustria, l'Associazione Nazionale delle Imprese di Pulizia presieduta da **Lorenzo Mattioli**, proprio con lo scopo di riunire intorno a un tavolo, anzi a più tavoli, come vedremo, l'intero settore dei servizi di FM.

Servizi per la vita

Il tema di quest'anno, Servizi per la vita, è stato suggerito in occasione dell'“edizione zero” di Life dal sociologo Francesco Alberoni. Una grande verità, in effetti, se si pensa che questi servizi rappresentano davvero un modo per migliorare la qualità della nostra vita, degli ambienti in cui trascorriamo gran parte del nostro tempo e lavoriamo, e anche – non certo secondario – per preservare il valore economico di uno dei nostri patrimoni

più cospicui, quello immobiliare ed artistico. Se si pensa che nel territorio italiano, il 2% della superficie del pianeta, si concentrano oltre il 60% delle bellezze artistiche del mondo, è evidente quanta importanza abbia per noi salvaguardarne il valore. Ed è altrettanto chiaro quanto il compito sia difficile e gravoso. Una vera e propria missione da portare avanti insieme, con una sinergia di fatto (e non solo a parole) di tutti gli stakeholders. Ma non è solo una questione di patrimonio pubblico: pensiamo anche, ad esempio, che la grande maggioranza degli italiani è proprietaria di casa, ed è proprio lì che sta la maggiore garanzia della nostra solvibilità come sistema. E riflettiamo inoltre sui recenti drammi che hanno sconvolto il cuore della nostra penisola, cancellando interi paesi e riportando tragicamente sotto i riflettori l'urgenza di interventi strutturali proprio sul patrimonio immobiliare e architettonico. E a chi, se non alle imprese, spetta raccogliere questa difficile incombenza?

La formula

Confermata la formula con sessione plenaria e “table and speech” tematici. L'apertura, la mattina del 10, è stata affidata a **Lorenzo Mattioli**, che insieme ad **Andreas Lill**, Direttore Generale di Feni, e **Pierangelo Albini**, Direttore Area Lavoro e Welfare di Confindustria, hanno ragionato sul “Facility management italiano e l'agenda politica del paese”. Uno spettro ragionato di argomenti e tematiche di attualità che ha aperto il campo alla presentazione dei “table&speech”, articolati su tre percorsi strategici: “Il facility management e i Beni Culturali”, presentati da **Silvano Curcio**, Direttore di Terotec;



“La rigenerazione urbana e il nuovo “facility delle città”, presentato da **Nicola Di Battista**, Direttore della rivista Domus, e **Pierluigi Mantini**, Membro della Commissione per il nuovo codice appalti presso Palazzo Chigi; “L'innovazione e la tecnologia verso il Facility 4.0, con l'era dei “servizi intelligenti”, illustrato da **Markus Asch**, Deputy CEO della Karcker Spa, e **Marco Calabrò**, dirigente della Direzione Generale per la politica industriale del Ministero per lo Sviluppo Economico.

Verso la rivoluzione tecnologica

Tutto porta a pensare che la rivoluzione 4.0 sia alle porte. **Asch** ha posto l'accento sull'importanza della tecnologia: “Con 30 milioni di acquisti annui di macchinari per la pulizia, la tecnologia per noi rappresenta l'aspetto principale. La robotica ha cambiato tutti gli scenari e l'avvento della quarta rivoluzione industriale, appunto, vedrà una maggiore connessione tra macchina e uomo laddove quest'ultimo non riesce ad arrivare”. L'impegno dell'Esecutivo, a detta di **Calabrò**, non tarderà a farsi sentire: “Il governo ha un piano da 13 miliardi di euro come incentivi per le aziende 4.0 – ha affermato – e ci apprestiamo a passare l'epoca della quarta rivoluzione industriale caratterizzata dall'interconnessione



ne e dall'abbattimento della divisione tra i vari settori. Il nostro impegno è quello di favorire questo salto tecnologico con azioni orizzontali e non settoriali”.

Un patrimonio prezioso e fragile

D'altra parte ben venga la tecnologia, se può aiutare a gestire un patrimonio tanto prezioso quanto fragile. “Il recente terremoto ha dimostrato quanto l'Italia sia fragile da un punto di vista urbanistico. “Su 12 milioni di edifici – ha commentato l'architetto **Leopoldo Freyrie**, – la metà si trova in zone sismiche. L'architettura deve cambiare il modo di pensare coniugando progetti e servizi per le persone”. In questo processo di rigenerazione urbana si colloca anche la gestione e la valorizzazione dei beni culturali presenti nel nostro Paese. “L'Italia è al primo posto nella classifica mondiale per la presenza di siti patrimonio dell'umanità (51) per un totale di 2.1 milioni di metri quadrati di superficie, ha affermato **Silvano Curcio**. Dati che però non rispecchiano le potenzialità del paese stesso: sommando, infatti, i visitatori dei primi 15 musei italiani raggiungiamo il numero di quelli che hanno visitato il solo Louvre. Nel panorama europeo il Rac in Italia si assesta a 100, a differenza della Gran Bretagna dove si tocca il 333”.

La casa, un profondo valore spirituale

Ma oltre al patrimonio artistico, che è di tutti gli italiani, c'è da preservare anche un patrimonio più privato, ma altrettanto importante. La casa, che lo stesso Papa Francesco ha ricordato nella sua enciclica “Laudato sii” per il suo profondo valore spirituale. “Abitare oggi non è riferito soltanto alla casa in senso stretto – ha commentato **Di Battista** – ma anche alle città, perché sia nel pubblico che nel privato l'architettura deve realizzare opere che prima di tutto facciano stare bene il cittadino. Siamo in un momento storico in cui le aziende devono partecipare a una ricostruzione del Paese con modalità di più ampio respiro”.

Il ruolo delle imprese

E si torna al ruolo del settore dei servizi, un comparto di importanza rilevante a livello mondiale con un totale di 3.4 milioni di lavoratori e un fatturato di 74 miliardi di euro. “L'Italia è caratterizzata dalla presenza di piccole e medie imprese, molte di esse stanno sparendo – ha detto **Lill** portando il discorso da una prospettiva europea a una più squisitamente italiana – mai come in questo momento è necessario continuare a far fronte comune per avere una rappresentanza forte”. Oggi ci sono segni eviden-

ti di un cambiamento profondo anche a livello associativo. La stessa Confindustria ne sa qualcosa “Se prima Confindustria associava prevalentemente aziende manifatturiere – ha concluso **Pierangelo Albini** – oggi metà degli associati, invece, rientra nel settore dei servizi. Eventi come Life facilitano il dialogo e il confronto tra comparti differenti che devono essere tutti riuniti in una organizzazione di rappresentanza”. A tale proposito, non è casuale la nascita di Confindustria Servizi, nuova realtà presentata nella seconda giornata di Life (ne parliamo più avanti).

I table and Speech: Beni Culturali

Il pomeriggio, nel corso del quale si sono svolti i lavori dei tre “table&speech”, con oltre 150 interventi complessivi, è stato suggellato da una serata di gala dedicata ai 70 anni di Unicef. Tutto focalizzato sui Beni Culturali il primo “table”, visto che, come abbiamo già accennato, il sistema dei Beni Culturali in Italia è il più grande patrimonio culturale al mondo con 4.762 musei e istituzioni pubbliche e private. Circa 110 milioni di visitatori hanno visitato nel 2015 musei italiani, di cui 43 milioni hanno visitato musei statali generando incassi di biglietti per 155 milioni di euro. Ma



il Louvre, da solo, ne incassa circa 100. È vero che l'obiettivo dei siti culturali non è fare business, ma è anche vero che, secondo uno studio della European House – Ambrosetti del 2010, per ogni di euro investito nel settore culturale, l'impatto sul sistema economico è di 2,49 euro. Un potenziale ancora inespresso. In questa direzione il MIBACT ha promosso due strategie parallele che puntano alla valorizzazione, con politiche di partenariato pubblico-privato e alla modernizzazione ed efficientamento del settore. In questo ambito, le aziende di FM sono le uniche in grado di offrire quel supporto strategico di servizi necessari per innalzare il livello di qualità e permettere una fruizione moderna e sostenibile di questo enorme patrimonio.

Il Facility 4.0

Molto interessante, e attuale, l'approfondimento sul 4.0, un tema di cui abbiamo spesso avuto occasione di parlare, anche di recente, su queste pagine. Innovazione, ICT, condivisione ed efficienza attraverso l'integrazione del sistema

“industria-servizi”: tutto questo è l'impresa di “facility 4.0”, un settore dove la ricerca e l'innovazione sono, da anni, l'asset strategico di sviluppo e che sta entrando nell'era dei “servizi intelligenti”. L'avvento delle comunicazioni M2M sta rivoluzionando il modo tradizionale di operare nel mondo dei servizi. La nuova frontiera dell'automazione permetterà una integrazione di sistema tra fornitori di servizi e strutture che promette livelli di efficienza impensabili fino a qualche anno fa. Con un'altra strategica novità del comparto multiservizi: il percorso di innovazione tecnologica non sarà “sostitutivo” della forza lavoro, ma qualificante. Un prodotto, un'impresa, un'azienda, un immobile, un comparto urbano per essere energeticamente efficiente, rinnovabile e a basso impatto ambientale non va solo progettato in tal senso ma, soprattutto va gestito, mantenuto e condiviso in un'ottica di sviluppo ad impatto zero, anche economico, attraverso una condivisione intelligente delle innovazioni tecnologiche legate all'apporto del digitale. Insomma,

ma, il facility management si rivela un aspetto strategico prioritario nella sfida per una economy 4.0 “smart&green” in grado di combinare efficienza dei costi globali, riduzione dell'impatto ambientale, maggiore integrazione tra prodotti e servizi, soprattutto attraverso la vocazione del settore e delle imprese ad una forte innovazione tecnologica.

Rigenerazione urbana: ecco l'FMU

Intanto si discuteva anche di “Rigenerazione urbana”: la trasformazione della città oggi interessa circa il 40% delle Risorse Europee disponibili e l'80% della popolazione mondiale vive nelle città. Rigenerazione urbana e diminuzione del consumo di suolo sono gli asset su cui si stanno concentrando le principali azioni politiche ed economiche a livello internazionale e non solo in Italia. Rigenerare spesso significa “mettere in opera” l'esistente, i nostri edifici, gli spazi urbani, avere cura della città. Nasce così il FMU (facility management urbano) come “gestione integrata dei servizi di supporto per il funzionamento, la fruizione e la valorizzazione dei beni urbani”. Si tratta, in altre parole, del FM applicato ai beni urbani, e rappresenta uno dei più interessanti campi di evoluzione del facility management per il “build environment” e per l'insediamento. Si amplia dunque il concetto di FM dalla gestione razionale dei servizi all'edificio, allo spazio, alle persone all'interno di un edificio o una struttura fino a includere la progettazione architettonica e la gestione e manutenzione di porzioni di territorio urbano.

La seconda giornata: nasce Confindustria Servizi

La seconda giornata di lavori, moderata dal giornalista di Radio 24-il Sole 24ore **Oscar Giannino**, si è aperta su due temi centrali per lo sviluppo del facility italiano: la nascita di “Confindustria servizi” ed una riflessione approfondita sul costo sociale della NASPI. Il confronto politico sul mondo dei

50
GSA
NOVEMBRE
2016

I “Capitani coraggiosi” incontrano l'Unicef

Strumenti realizzati con materiali riciclati per un'orchestra fatta di soli bambini. E' l'Orchestra de Istrumentos Reciclados de Cateura, formata da 15 bambini paraguaiani, che si è esibita durante la cena di gala organizzata nella serata del 10, presso l'hotel Four Seasons di Milano, per celebrare l'incontro tra l'Unicef e il club Capitani Coraggiosi, in cui Anip gioca un ruolo di primo piano. Il club nasce da un progetto di Alberto Baban, vicepresidente di Confindustria, e permette agli imprenditori di dare il

proprio contributo per alleviare la sorte dell'infanzia più indigente. In questo senso il ruolo dell'Unicef è preziosissimo, poiché rende possibili interventi dall'ampia misurabilità: basti pensare che con 500 euro si possono vaccinare 860 bambini contro difterite, tetano e pertosse, prevenendo milioni di morti infantili all'anno. Alla serata sono intervenuti, oltre a Baban, il Direttore generale Unicef Italia Paolo Rozera e il Fundraising and marketing director Unicef Francesco Ambrogetti.



servizi che sta attraversando il nostro Paese registra la comparsa di un nuovo soggetto associativo confindustriale ufficializzata dal palco di Life: la Confederazione dei servizi di Confindustria, un progetto promosso da ANIP e Assosistema cui hanno aderito Uniferr, ANID e Assistal. Una convergenza unitaria nel settore dei servizi riassunta nel claim “Se camminiamo insieme andiamo più lontano” per una condivisione di intenti e obiettivi da raggiungere. “Finalmente è scoccata questa scintilla per riunire tutte le aziende di servizi all’interno di Confindustria – ha affermato **Marco Marchetti**, Presidente di Assosistema – Tutti possiamo parlare insieme e in maniera più incisiva per farci ascoltare anche dallo Stato. L’Italia ha un grande potenziale, e adesso è compito nostro esaltarlo”. Prosegue fiducioso anche **Pietro Auletta**, Presidente Uniferr: “La nostra associazione riunisce imprese che hanno come obiettivo quello di offrire servizi di qualità ed efficienti nel settore. Per questo motivo è quanto mai utile unirsi con altre aziende affini per valorizzare tutte le potenzialità di questa rappresentanza al fine di amplificare le nostre istanze”. Un pensiero condiviso anche da **Pasquale Massara**, consigliere Anid: “Abbiamo finalmente una identità rappresentativa che riunisce tutti i servizi. Saremo tutti rappresentati in maniera forte, ma al tempo stesso l’insieme delle nostre aziende manterrà la propria identità e la propria specificità”. Ha concluso **Mattioli**: “È un progetto al quale teniamo molto, quindi dobbiamo fare uno sforzo cedendo un po’ di sovranità per cercare di recuperare un gap. I servizi sono sempre più importanti in un ambito in cui la manifattura non ha lasciato molto spazio a questo settore. Oggi dobbiamo invece voltare pagina: stiamo lavorando allo statuto della nuova Confederazione e ci impegniamo fortemente a raggiungere obiettivi comuni”. Un’adesione convinta al progetto è arrivata anche da **Alvise Biffi**, Vice Presidente Piccola In-

dustria-Confindustria: “Questo nuovo soggetto deve marciare spedito, perché il mercato non aspetta. E’ indispensabile una nuova interlocuzione forte con la politica che rappresenti in maniera unitaria gli interessi del settore”.

Ticket licenziamento: una ricerca

Ma si è anche parlato di “ticket licenziamento”, con la presentazione dei risultati di una ricerca condotta dal professor **Roberto Leombruni** dell’Università di Torino sugli effetti che potrebbe avere a livello politico, sociale ed economico l’applicazione della “tassa sul licenziamento” introdotta dalla legge 92 del 2012 (Fornero – Monti). Intanto, notizia recente, un emendamento depositato proprio il 10 novembre scorso dal Ministero del Lavoro prevede l’inserimento nella legge di Bilancio in discussione alla Camera di una deroga anche per il 2017 per i casi di cambio d’appalto “coperti” da clausola sociale. Il responsabile economico del Partito Democratico **Filippo Taddei** ha tranquillizzato la platea: “siamo ben consapevoli che la Naspi, nel caso di cambio appalto, sia iniqua in quanto i lavoratori non perdono il posto di lavoro. Adesso si tratta solo di individuare l’iter normativo più adeguato per arrivare all’obiettivo. Ma voglio sgomberare il campo da qualsiasi equivoco: la Naspi non sarà applicata a situazioni collegate al cambio appalto.” “Finalmente – ha dichiarato **Mattioli** – registro una maggiore consapevolezza verso questo tema e un impegno politico deciso ad archiviare definitivamente una norma assurda contro cui ci stiamo battendo da anni.”

Il nuovo Codice degli appalti

La sessione conclusiva di Life 2016, è stata dedicata ad un altro tema “sensibile” e di stretta attualità, al centro del confronto tra imprenditori e istituzioni: il nuovo codice degli appalti. **Michele Corradino**, autorevole Consigliere dell’autorità anticorruzione (Anac) è intervenuto alla lezione magistrale “Dal



nuovo Codice dei contratti pubblici alla semplificazione dell’Italia”, tenuta da **Francesco Caringella**, Presidente di sezione del Consiglio di Stato, da **Pierluigi Mantini**, membro del Consiglio di Presidenza della Giustizia amministrativa e della Commissione Manzione per il nuovo codice appalti presso Palazzo Chigi, e l’avvocato **Sergio Grillo**. E’ stata l’occasione per fare il punto sulle numerose novità introdotte dal decreto 50/16, entrato in vigore lo scorso aprile, e ancora in via di definizione tramite gli strumenti applicativi come le Linee Guida Anac. “L’Anac, impegnata nella redazione delle “linee guida” di applicazione della nuova normativa (promossa a “best practice” internazionale contro la corruzione dall’Ocse), “proseguirà anche dopo l’emanazione della normativa nel percorso di accompagnamento verso una moralizzazione del mondo degli appalti. E’ una sfida del Paese che vede tutti coinvolti, e l’Anac è determinata ad andare avanti su questa strada” ha concluso Corradino.

gpp: in sardegna è uno stile di vita da quasi 10 anni

di Enza Colagrosso

Mentre a livello nazionale il Green Public Procurement, GPP, è stato reso obbligatorio dal 2 febbraio 2016, la Sardegna è la prima Regione italiana ad essersi dotata di un Piano d'azione regionale per gli acquisti verdi, già da molti anni prima.



52
GSA
NOVEMBRE
2016

Risale infatti al 2007 la prima delibera che ha segnato l'avvio degli acquisti verdi in questa regione. Mentre nel 2009 è stato poi deliberato il Papers (Piano acquisti pubblici economici Regione Sardegna) con il quale sono stati avviati percorsi finalizzati al cambiamento del modo di acquisto e di consumo dei beni e servizi all'interno dell'amministrazione regionale. Con il Papers è stato previsto un intervento sistematico affinché il GPP divenisse una prassi consolidata all'interno della regione. Per saperne di più su questa "scelta verde", fatta dalla Regione Sardegna abbiamo chiesto a **Gianluca Cocco**, Direttore del Servizio Sostenibilità Ambientale e Sistemi Informativi (SASI) – Assessorato della difesa dell'ambiente regionale, di raccontarci l'esperienza.

Ingegnere Cocco come nasce nella Regione Sardegna questa determinazione verso le politiche green?

Come nasce, se devo essere sincero, non lo so, perché io allora non lavoravo in Regione, anche se mi piacerebbe poterle dire: è nata con me! L'idea, veramente pionieristica, inizia a prendere piede, infatti, nel 2007 da un gruppo

di persone che lavorava allora in Regione, nella sezione ambiente. Ebbero poi un'ottima congiuntura perché il loro dirigente credette molto in questa visione e la loro scelta fu infine sostenuta da una politica sensibile. Si iniziò con l'apertura di sportelli di assistenza tecnica per l'utilizzo delle risorse europee. Una grande chance che oggi non esiste, visto che l'Europa non destina più risorse su progetti di questo tipo. Quella iniziata di allora è giunta praticamente fino a noi, ed è stata considerata come una vera best practice e lo testimonia i diversi riconoscimenti che ha ottenuto negli anni: nel 2009 il premio Consip per "la miglior politica di implementazione del GPP", e il premio FORUM PA. Ancora un premio nel 2012 dal Ministero dell'Economia e delle Finanze e dalla Consip S.p.a nell'ambito dell'iniziativa "Progetti sostenibili e Acquisti Verdi 2012" ed ancora altri premi fino ad arrivare al 2015 con quello dato all'Università di Cagliari per la Migliore Politica di GPP.

Ci racconti qualche dettaglio in più di questa best practice, cos'è il Papers?

Il Piano di Acquisti Pubblici Ecologici della Regione Sardegna, Papers appunto, approvato nel 2009 è il primo esempio di programmazione italiana di acquisti a basso impatto ambientale. Quello che si erano proposti nel promuoverlo consisteva nell'introduzione del GPP, nell'amministrazione regionale, con almeno tre macro obiettivi: riduzione quantitativa dei rifiuti prodotti; efficienza e risparmio nell'uso delle risorse, in particolare dell'energia e conseguente riduzione delle emissioni di CO₂; riduzione dell'uso di sostanze pericolose. C'erano poi nove obiettivi operativi, e voglio citarne qualche punto solo per farle capire come i temi fossero all'avanguardia: includere il GPP nella normativa regionale e settoriale; valutare la costruzione di un piano regionale per l'applicazione del PAN GPP comprendente attività di comunicazione e formazione; orientare il processo d'acquisto

di beni, servizi e lavori degli enti locali verso criteri di sostenibilità ambientale; sviluppare la politica del GPP in tutte le amministrazioni provinciali, nel 50% delle amministrazioni comunali, in tutti gli Enti parco regionali, nel 30% degli altri Enti Pubblici; Sviluppare nell'Amministrazione Regionale e in almeno il 50% dei Comuni il ricorso a fonti energetiche rinnovabili. Nel tempo alcuni obiettivi sono stati centrati altri no. Nonostante ciò, oggi la Regione oggi acquista il 93% di beni e servizi con criteri verdi e questo è un risultato notevolissimo. Ovviamente siamo stati costretti a escludere dai nostri obiettivi il comparto sanitario anche se occupa oltre il 60% del bilancio della Regione.

Come siete riusciti a sensibilizzare il territorio promuovendo l'applicazione di politiche Green?

Attraverso una comunicazione per così dire aggressiva, il cui obiettivo era quello di sviluppare il ricorso a nuove politiche energetiche o comunque ai temi del GPP facendo in modo che si arrivasse alle politiche verdi attraverso strumenti di pianificazione. E lo abbiamo fatto organizzando riunioni, convegni e seminari finalizzati a promuovere politiche verdi nei 377 comuni della Regione Sardegna. Abbiamo poi aperto 8 eco sportelli provinciali, per tre anni, in ognuna di quelle che erano allora le otto province, che ora stanno diventando nuovamente 4, con il compito di aiutare le imprese e le pubbliche amministrazioni a capire cosa fossero gli appalti verdi e come andavano eseguiti, insomma insegnando il GPP. Tutta la formazione e l'assistenza per accedere ai finanziamenti europei veniva erogata gratuitamente. Tale pratica è stata pressoché unica nel suo genere tant'è che

siamo stati citati anche nell'ultimo documento europeo sul GPP come esempio di amministrazione pioniera che ha portato avanti un'operazione di questo tipo. Ora non so se sarà possibile ripercorrere tale esperienza perché per portarla avanti sono stati spesi circa un milione di euro e impiegato 25 persone per lavorare al progetto. Oggi reperire tali somme è molto più difficile. Parallelamente abbiamo anche attivato un'assistenza tecnica, fatta da esperti scelti, che abbiamo selezionato attraverso un bando pubblico che fu vinto dalla società "Eco Sistema", società che poi nel tempo ci ha supportato in questo lavoro. Eco Sistema ha anche affiancato tutte le amministrazioni, che ne hanno fatto richiesta, per rendere verdi i bandi con l'inserimento di criteri verdi. Inoltre abbiamo attivato anche un numero verde che erogava notizie utili sugli appalti verdi.

Qual è stata la risposta del territorio?

A noi è capitato esattamente l'inverso di quello che sta accadendo in Italia in questo momento: ovvero nella diffusione di quella che sarebbe stata una buona pratica che poi doveva divenire prassi e quindi legge, abbiamo assistito ad una vera rapida viralizzata di un'idea nuova rivolta sia a tutte le tipologie di amministrazioni ma anche alle persone. L'idea era quella del "Compraverde" a questo si è poi aggiunto il progetto della Regione "la Sardegna produce verde" e attraverso "Sardegna e ricerca" sono state messe in connessione tutte le imprese con l'intento di scambiarsi le buone pratiche. I nostri seminari sono stati indirizzati in parte alla pubblica amministrazione in parte alle imprese, coscienti anche del fatto che se la pubblica amministrazione arrivava a "comprare



È NATURALE

3D REPELLENT contiene solo olii essenziali di origine naturale e granuli di mais.



È EFFICACE

3D REPELLENT crea una barriera olfattiva nell'ambiente tenendo lontano i roditori per circa 2 mesi.



È SICURO

3D REPELLENT non contiene veleni di sintesi e quindi non è pericoloso per persone o animali domestici.

SOLO PER USO PROFESSIONALE

PESTNET

Distribuito da: PESTNET ITALIA srl
35026 Conselve PD - via terza strada, 12
tel. 049 950 05 88 - fax 049 951 33 93
info@pestnet-europe.it - www.pestnet-europe.it

verde” il mercato delle imprese doveva essere pronto a recepire questa nuova richiesta e adeguarsi subito, producendo dei beni e servizi che avessero quel tipo di caratteristiche. Al pratico abbiamo cercato di impiantare una nuova visione culturale.

Cosa ha prodotto la vostra attività?

Dipende. Bisogna partire da un principio: le cose le fanno le persone e non le amministrazioni, ecco allora che dei piccoli comuni, magari con un geometra che ha dimostrato la sua sensibilità

agli acquisti verdi è riuscito ad attivarsi e organizzarsi per iniziare ad andare in questa direzione, mentre in comuni più grandi tutto questo non è successo. Noi abbiamo cercato di motivare la scelta verde anche attraverso una sorta di marchio, un logo che potessero utilizzare le amministrazioni a certificazione di quanto i loro acquisti fossero verdi. Nel tempo al logo abbiamo associato anche una A o una AA, per identificare il grado di politiche verdi raggiunte. Tutto ciò dava modo all'amministrazione di inserire nella sua carta intestata l'annuncio che era verde, e quanto fosse verde.

Una A o due A, cosa identificavano?

La singola A dichiarava che l'amministrazione nelle delibere di giunta iniziavano ad adottare atti che rispondevano alle politiche verdi. La doppia AA veniva assegnata invece agli enti in cammino che avevano raggiunto un buon livello nel GPP. C'era anche una tripla A destinata a coloro che si fossero distinti per le loro pratiche eccellenti, ma non è stata mai attribuita. All'eccellenza abbiamo poi associato anche dei premi. Premio di per sé è simbolico, fatto di carta riciclata, legno ecc che rappresenta però, per chi lo riceve, una sorta di attestato, ed abbiamo potuto testare come poi questo diventasse uno stimolo a continuare proprio perché c'era qualcuno che si accorgeva dell'operato e verificava le nuove politiche messe in atto. Alla luce dell'esperienza fatta mi sento di poter dire che quello che bisogna promuovere, per attuare il GPP, è un vero cambio culturale legato anche ai cambiamenti climatici che stiamo vivendo, insomma una visione nuova che parta da attività affini alla nostra per sensibilizzare tutti. Anche perché non si può dimenticare che la spesa della PA copre circa il 20% del PIL dell'Unione Europea e il fatto che tale spesa venga spesa in forma virtuosa, con acquisti sempre più a carattere verde, rappresenterà un passaggio importantissimo in questo cammino decisivo per il nostro ambiente.

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

KIEHL
die saubere Lösung

Pericolo Scongiurato!

I prodotti professionali KIEHL
garantiscono una perfetta
igiene e pulizia per le
applicazioni in aree a rischio

- ▲ Industria alimentare
(Trasformazione alimenti)
- ▲ Stoviglie in cucine professionali
- ▲ Lavaggio e preparazione tessili
- ▲ Ambienti ed arredi ospedalieri
- ▲ Locali sanitari

Per maggiori informazioni
www.kiehl-group.com

Johannes KIEHL KG
Robert-Bosch-Straße 9
D-85235 Odolzhausen
Tel. +49 (0) 8134 / 93 05-0
Fax +49 (0) 8134 / 64 66
info@kiehl-group.com

KIEHL Italia s.r.l.
via Michelangelo 29
I-16036 Arezzo (GE)
Tel. +39 / 0185 730 008
Fax +39 / 0185 730 214
info@kiehl.it

KIEHL Svizzera SA
St. Dionys-Str. 33
CH-8645 Jona
Tel. +41 (0) 55 / 254 74 74
Fax +41 (0) 55 / 254 74 75
ch@kiehl-group.com



www.kiehl-group.com

in Milano



Equipment, Coffee and Food
40th International Hospitality Exhibition
October 20_24, 2017 fieramilano



pulire mediterraneo, un mare di pulizia a catania

dalla redazione

Ottimo riscontro per “Pulire Mediterraneo”, svoltasi a Catania dall’11 al 14 novembre presso il centro fiere Etnapolis. Soddisfatti espositori e visitatori, e in Afidamp si pensa già alla prossima edizione. Boom dei convegni, sempre affollati, segno del grande interesse per le tematiche proposte. Molto apprezzato in particolare l’incontro sul futuro delle imprese di pulizia alla luce dei recenti cambiamenti del mercato e delle regole del settore. Le voci di alcuni protagonisti.

Finita l’edizione di esordio, è già il tempo dei primissimi bilanci per Pulire Mediterraneo, la fiera organizzata da AfidampCom per portare il marchio “Pulire” in un’area troppo spesso (e a torto) considerata “periferica” dal grande business del cleaning. L’esposizione, organizzata presso il Centro Etnapolis da venerdì 11 a lunedì 14 novembre, ha avuto un ottimo riscontro fra gli addetti ai lavori, con espositori soddisfatti per le presenze interessate e qualificate.

Soddisfazione in casa Afidamp

Non è stata una scommessa facile ma, tutto sommato, l’Afidamp si può ritenere soddisfatta: “E’ stata dura, ma siamo contenti”, dice la presidente AfidampFed **Virna Re**. “Abbiamo mostrato che ci siamo, abbiamo portato il marchio Pulire e il nostro messaggio anche in Sicilia, nel cuore del bacino del Mediterraneo. C’è stata una buo-

na risposta, specialmente per i convegni, che pur essendo stati organizzati il sabato e la domenica, due giorni tradizionalmente di svago, hanno registrato il tutto esaurito fino alla fine. Mi ha fatto piacere vedere diversi fabbricanti anche non espositori che sono venuti, e sarebbe interessante analizzare nel dettaglio le aree di provenienza di tutti i visitatori. Quando avremo a disposizione i dati completi, con le suddivisioni per provenienza e settore di appartenenza, sarà più semplice fare il punto. Intanto posso dire che l’anagrafica ha registrato circa un migliaio di persone, con particolare affluenza soprattutto il mattino e dopo pranzo. Ci auguriamo di proseguire con questa iniziativa, ragionando su una cadenza biennale e su come poterla ulteriormente sviluppare: una carta da giocare è il rafforzamento della sinergia con Rhs, Ristora Hotel Sicilia, la visitatissima fiera locale dell’Horeca con cui non sempre siamo riusciti a viaggiare in sintonia. Fra le altre idee, c’è anche quella di ospitare, negli anni di non-fiera, un roadshow di una giornata in altre regioni del sud, poi di creare qualche evento per tutti i giorni della fiera, visto il successo di quest’anno. Mi ha fatto molto piacere anche l’attenzione delle istituzioni, sempre costante e qualificata.”

Buone prospettive per le prossime edizioni

In sintonia l’opinione di **Stefania Verrienti**, segretario generale AfidampCom di ritorno da Catania: “Abbiamo ottenuto un risultato apprezzabile: la fiera era lunga, ben 4 giorni, e non si poteva pretendere che tutti i giorni ci fosse la



folla. La maggiore affluenza si è registrata il secondo giorno, domenica, e gli espositori erano nel complesso soddisfatti, che è la cosa che a noi interessa maggiormente”, spiega. “È una fiera su cui abbiamo investito molto, sia in termini di credibilità che di comunicazione. AfidampCOM, in particolare, si è spesa molto per questo progetto, credendo fin da subito che Catania avesse tutte le potenzialità per diventare la fiera, nel bacino del mediterraneo, complementare e di supporto a PULIRE. Ci sono quindi i presupposti per trasformare Pulire Mediterraneo in un’importante fiera internazionale e la presenza, già in questa prima edizione, di visitatori provenienti dall’estero, da Malta in particolare, non può che farci ben sperare. Siamo felici che la manifestazione sia stata apprezzata soprattutto dagli operatori qualificati, dagli addetti ai lavori e dai professionisti del settore, che sono poi quelli che maggiormente interessano gli espositori perché rappresentano preziose occasioni di partnership e di business.

Siamo poi particolarmente soddisfatti dei convegni, che sono stati un vero boom, con sale sempre affollate sia sabato che domenica, a testimonianza della giusta scelta dei temi e dei relatori, di grande prestigio. A tal propo-



sito vorrei ringraziare pubblicamente AIS (Associazione Imprese di Servizi aderente a FNIP Confcommercio) per aver creduto nella fiera e aver promosso un'interessante tavola rotonda dedicata al comparto delle imprese di pulizia e servizi integrati, asse portante dell'economia siciliana. Insomma, per essere la prima edizione siamo contenti e proprio in questi giorni stiamo pensando alle prossime puntate della fiera e stiamo studiando un modo per farla crescere e miglificarla.”

Grande interesse per i temi dei convegni

La Sicilia ha voglia di esserci, di partecipare, di essere al centro del dibattito. L'evento “di punta”, in questo senso, è stata la tavola rotonda “Imprese di pulizia: quale futuro? Il mercato, le regole, il lavoro” organizzata da AIS, Associazione Imprese di Servizi della Sicilia aderente a FNIP Confcommercio, e svoltasi domenica 13 novembre. Al dibattito, moderato da **Andrea Pancani**, vicedirettore del TG La7, hanno partecipato l'onorevole **Mariella Maggio**, della Commissione regionale lavoro dell'Assemblea Regionale Sicilia, **Nicola Burlin**, presidente Fnip Confcommercio, **Domenico Gentile**, di Partner Legal Research, **Marco Ferrari**, Responsabile Servizio Igiene

Ospedaliera dell'ASST di Lodi, **Paolo Di Maio**, Segretario Regionale Sicilia Uil Trasporti, **Salvatore Caruso**, di Promoter Group, e **Paolo Fabbrì**, di Punto 3. E' stato un importante momento di confronto tra i protagonisti del settore dei servizi ed il mondo istituzionale sulla profonda trasformazione del mercato pubblico, che in Sicilia costituisce l'asse portante del comparto. Concentrazione della domanda a cura delle centrali di committenza che di fatto hanno sottratto la possibilità di partecipazione diretta delle piccole e medie imprese. Fra i temi trattati: il Nuovo Codice appalti che da quest'anno sta trovando attuazione, e che traccia le linee di un possibile rinnovamento e la possibilità di un nuovo accesso al mercato pubblico per le PMI (ma sarà vero?); le linee guida ANAC e le nuove specificità di attuazione del codice; le nuove opportunità per le piccole e medie imprese offerte da Consip con lo SDAPA, che apre alle gare soprasoglia per la pulizia e con lo spaccettamento dei servizi di pulizia dalle mega gare del facility; gli elementi premianti per le imprese previsti anche dall'introduzione dei

CAM nei progetti di gara; il contratto di categoria, il contratto delle imprese di pulizia, servizi integrati, multi-servizi firmato dalle associazioni datoriali e sindacali, comparativamente più rappresentative, il cui iter riparte dopo 40 mesi.

I temi del dibattito, visti dai protagonisti

Il presidente Fnip **Burlin** non nasconde la sua soddisfazione per la nascita di AIS: “La Sicilia è molto attiva, abbiamo già una quarantina di aziende associate che hanno compreso il nostro messaggio a favore delle imprese del settore. Abbiamo sottolineato anche in questa occasione i nostri punti fermi: il mercato pubblico, contrariamente alle indicazioni che vengono dall'Europa e, ora, anche dalla giurisprudenza (vedi la recente sentenza del Tar Lazio sui servizi di vigilanza) non sta facendo nulla per aprirsi alla partecipazione diretta delle piccole e medie imprese che, ribadiamo, nel nostro settore possono essere anche realtà che fatturano decine di milioni di euro. Ci preoccupa la modalità con cui i soggetti aggregatori, a partire



dalla grande centrale d'acquisto nazionale, adatteranno le linee-guida Anac che danno attuazione al nuovo Codice. Alla luce dei recenti dati di Scuola Nazionale Servizi, appena lo 0,5% di 4800 imprese, cioè 15 o 20 realtà, sono in grado di partecipare direttamente alle megaconvenzioni, e in Sicilia le cose non vanno certo in maniera diversa. Ho notato che durante il mio intervento la platea era attenta e in alcuni passaggi sembrava quasi innervosita, segno che anche qui il problema è molto sentito. Il nostro impegno quindi prosegue anche qui, e a questo proposito stiamo già prendendo contatto con le centrali d'acquisto locali. Un altro tema su cui voglio porre l'accento è quello del controllo dell'esecuzione. Senza qualcuno che controlli che le imprese fanno davvero quello che hanno dichiarato, con i prodotti e le metodologie dichiarate, rischia di diventare tutto inutile." Un aspetto sottolineato anche da **Marco Ferrari**, che ha fatto l'esempio di un'area di degenza per cui in gara erano stati dichiarati 380 secondi a operatore e poi, di fatto, ne venivano fatti 180. Tutto questo rischia di creare infezioni, proprio come usare un bisturi che taglia male in luogo di uno in perfetta efficienza. Alla fine, fatti tutti



i conti, dove sta il risparmio? Per l'onorevole **Maggio**, autrice di una relazione molto apprezzata e ascoltata con grande attenzione, "è stata una preziosa occasione di confronto e scambio di idee. Anche in Sicilia c'è molta sensibilità per i nuovi scenari degli acquisti aggregati, che rendono difficile l'accesso diretto al mercato pubblico per la stragrande maggioranza delle imprese. In Sicilia la situazione è estremamente polverizzata, con una netta prevalenza, anzi, con la presenza quasi esclusiva di micro, piccole e medie realtà. Per questo nelle grandi gare si sente l'esigen-

za di bandi frazionati in lotti funzionali, tali da permettere la partecipazione anche a imprese più piccole senza che vengano soffocate da dinamiche di subappalto che, fra l'altro, non risolvono il problema della qualità". Molto duro l'avvocato **Gentile**, che ragiona sulle nuove distinzioni introdotte dal decreto 50/16: "L'articolo 3 del Nuovo Codice definisce con chiarezza i termini di lotto funzionale e lotto prestazionale. Ci sembra una distinzione importante, che rappresenta un passo in avanti verso la partecipazione diretta delle piccole e medie realtà del settore. Ma non è tutto: alla luce della recente sentenza del Tar Lazio sui servizi di Vigilanza, su una gara bandita con il 163/06, qualcuno ci dovrebbe dire se anche le recenti gare Consip, come FM4 e Sanità, sono o meno legittime. Le imprese stanno aspettando una risposta, e il Tar è stato chiaro: per lotto funzionale si deve intendere quello a cui possono partecipare anche le PMI, e questo nelle megaconvenzioni Consip non è stato preso in considerazione. Ripeto, aspettiamo una risposta."

Dalla sicurezza alla fidelizzazione: è tutta questione di igiene

Ma la grande attenzione per la proposta convegnistica di Pulire Mediterraneo si era già vista fin dal giorno pre-





cedente: sabato 12 novembre, infatti, è andato in scena nel primo pomeriggio, davanti a una platea molto entusiasta, il dibattito sul “Fattore igiene nella riduzione del rischio infettivo. Sanificazione degli ambienti e qualità dell’aria nelle strutture ricettive/assistenziali”. La tutela della salute della collettività è un tema prioritario all’interno di qualunque struttura aperta al pubblico, ma lo è in particolare nelle strutture ricettive e ricettive-assistenziali, impegnate nel delicato compito di accogliere ed ospitare un’utenza molto eterogenea. In questo contesto, la garanzia di una corretta sanificazione degli spazi e di una buona qualità dell’aria costituisce un requisito imprescindibile per tutelare il benessere degli ospiti che soggiornano in hotel e in Rsa. La tavola rotonda, in questo senso, ha fatto emergere idee e proposte per contribuire alla definizione di politiche utili a tutelare il benessere dei cittadini e favorire la conoscenza e l’adesione a buone pratiche nel controllo del rischio infettivo, con il diretto coinvolgimento degli utenti attraverso azioni di sensibilizzazione. Al dibattito hanno preso parte **Angelo Vinciguerra**, vicepresidente Anaste Sicilia (Associazione Nazionale Strutture della Terza Età) Sicilia, **Pietro Borgognoni** (Associazione Italiana Igienisti Sistemi Aeraulici), **Zina Picciuca**, Anipio (Società scientifica infermieri specialisti rischio infettivo), e **Francesco Marinoni**, consigliere direttivo AfidampCom con delega alla salute. L’evento ha avuto come ospite d’onore anche **Anthony Barbagallo**, Assessore al Turismo della Regione Sicilia, che ha sottolineato l’importanza di questi momenti di confronto per favorire la crescita del settore turistico, direttamente proporzionale alla crescita dell’atten-

zione sui temi legati all’igiene. Domenica pomeriggio, invece, è stata la volta di “Igiene: strumento per fidelizzare il cliente. Come elaborare una strategia dell’igiene efficace per lo sviluppo turistico e ricettivo negli hotel e nei ristoranti”. Come si sa, specie in tempo di incessante e continuo “tam tam” della rete, nel settore alberghiero e della ristorazione la reputazione è tutto. L’esperienza negativa di un ospite può intaccare in modo anche decisivo l’immagine di una struttura. Oggi un cliente insoddisfatto può condividere la sua opinione online istantaneamente, rovinando un’immagine faticosamente costruita e che non è facile, e può essere molto lungo e faticoso, ripristinare. La poca attenzione all’igiene è uno dei fattori che vengono notati fin da subito dal cliente, ed è spesso un catalizzatore di commenti negativi sui social media. Soddisfazione del cliente e creazione del valore si possono ottenere anche grazie all’igiene, parola-chiave (se non resta soltanto una parola...) per un business vincente nel mercato turistico. Per parlare di questo, davanti a proprietari, gestori e direttori d’albergo, associazioni di categoria del turismo e ristorazione e associazioni di consumatori si sono riuniti intorno a un tavolo **Vincenzo Figuccia**, Deputato Segretario Consiglio di Presidenza Ars, **Salvatore Avola**, presidente Ihs, **Riccardo Maggiore** di Codacons, **Dario Pistorio**, presidente FIPE (Federazione Italiana Pubblici Esercizi) Sicilia, e la presidente AfidampFed **Virna Re**. Che commenta: “Non capita tutti i giorni di vedere una sala piena la domenica pomeriggio, appena dopo pranzo, alla terza ed ultima tavola rotonda in calendario. Eppure a Catania è successo, e questa è una cosa che ci riempie di soddisfazione”.



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

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



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

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



progetti di gara “10 e lode”, nel rispetto dei cam

di Carlo Ortega

Da Punto 3 arriva Sos (Software per l'Ottimizzazione dei Servizi) il primo software che supporta fattivamente le imprese nel redigere progetti di gara conformi ai Criteri Ambientali Minimi ospedalieri. Fondamentale l'apporto di cinque aziende di riferimento nel settore: Celtex, Fimap, Miele Professional, Sutter Professional e Vileda Professional.

Progettare le gare è sempre più difficile? Come si può essere sicuri di fare un buon lavoro di progettazione alla luce di normative ambientali sempre più articolate e stringenti?

Questo lavoro toglie sempre più risorse, tempo e fatica alle imprese e i risultati non sono soddisfacenti? Niente panico: da oggi c'è SOS Cam, un vero “asso nella manica” per i progettisti delle gare, perché permette, in poche semplici mosse, di redigere progetti di pulizia “10 e lode” nel pieno rispetto di tutte le normative

vigenti, a partire da quelle ambientali e, appunto, dai Cam, i Criteri Ambientali Minimi che fissano requisiti di sostenibilità ormai indispensabili per accedere al mercato delle Pubbliche Amministrazioni.

Il primo software per progettare gare “Cam”

Conosciamolo più da vicino. Parliamo del primo software italiano che non intende semplicemente e soltanto rispondere a domande di aiuto, ma lavorare di fatto per supportare le imprese di pulizia nel difficile compito di redigere progetti tecnici in gare d'appalto per i servizi ospedalieri, ora anche nel rispetto dei Cam – Criteri Ambientali Minimi, alla luce della recente pubblicazione, in Gazzetta Ufficiale (Serie Generale n. 262 del 9 novembre) dei Cam per “L'affidamento del servizio di sanificazione per le strutture sanitarie e la fornitura di prodotti detergenti” che si vanno ad affiancare ai Criteri Ambientali Minimi per la pulizia degli edifici, usciti nel 2012.

Software per l'Ottimizzazione dei Servizi

SOS in realtà è un acronimo, che sta ad indicare Software per l'Ottimizzazione dei Servizi di pulizia in ambito ospedaliero, ed è stato sviluppato da Punto 3, società di consulenza di Ferrara, con la collaborazione di cinque aziende leader del cleaning professionale: Celtex, Fimap, Miele Professional, Sutter Professional, Vileda Professional. Ben 16 sono stati i mesi impiegati per svilupparlo, 35 i professionisti che vi hanno lavorato.

Sperimentato dalle imprese

Ancora: sono state 3 le imprese di pulizia che lo hanno sperimentato e 31 sono gli articoli presenti, al suo interno, nel PAM, una vera e propria vetrina di “Prodotti Attrezzature e Macchinari”, corredata da ogni tipo di informazione, che viene messa a disposizione dell'utente, mentre 40 sono le operazioni di pulizia mappate e 9 sono gli indicatori oggetto di valutazione. Questi i numeri attraverso i quali è stato presentato SOS CAM durante il convegno: “SOS CAM The Green Hospital Software” che si è svolto a Roma il 5 ottobre scorso davanti a ben 100 operatori professionali e addetti ai lavori. (con replica a Busso-lengo, nel Veronese, il 10 novembre). L'evento ha rappresentato in un certo qual modo il battesimo di questo nuovissimo strumento innovativo pensato per i progettisti delle gare.

In piena coerenza con il “Pan Gpp”

Questo software, sviluppato in piena coerenza con quelli che sono i requi-





siti della normativa sul GPP a livello nazionale è un'applicazione che gira online senza che l'utente abbia bisogno di scaricare nulla sul proprio computer perché la sua porta d'accesso è rappresentata dal sito internet www.soscam.it. Servono solo le chiavi personali per entrare, al fine di tutelare i dati sensibili del fruitore.

Uno strumento previsionale

Quello che viene offerto è la capacità di fare previsioni, sul modello della strumentazione che cerca di anticipare il tempo. In quel caso si mettono dentro dei dati come: la pressione, la velocità del vento e la temperatura, e viene restituita l'indicazione se farà bello o cattivo tempo, mentre in SOS CAM dietro l'inserimento di dati vengono restituite indicazioni che possono essere spese a vantaggio di un protocollo di pulizia in fase di gara. Va specificato che SOS CAM non certifica i prodotti esposti nel PAM dai produttori, ma controlla che le informazioni caricate corrispondano a quello che serve poi all'impresa di pulizia per valorizzare la propria gara d'appalto.

Gli indicatori

I 9 indicatori selezionati sono: il consumo energetico, quello idrico, il volume di rifiuti, la percentuale rifiuti differenziabili, la percentuale di prodotti ecologici, il consumo di sostanza chimica, l'impronta di carbonio. Ci sono poi 2 indicatori economici: costi utenze elettriche e costi utenze

idriche, che danno la possibilità di valutazione anche del risparmio dei costi utenze, per le stazioni appaltanti. Ovviamente gli indicatori sono stati individuati in coerenza al decreto ministeriale di riferimento. SOS CAM mette a disposizione inoltre la possibilità di simulare, elemento preziosissimo perché può rappresentare una chance determinante ad esempio in un'analisi costi/benefici. Sempre con la simulazione viene data la facoltà di confrontare il cantiere/utente con lo scenario tradizionale.

Le operazioni "distintive"

Attraverso poi alcune operazioni denominate "distintive" si può arrivare a creare in parallelo lo stesso ospedale, con le stesse metrature e gli stessi interventi richiesti dal capitolato tecnico, per poi elaborarle con dei sistemi tipo. In questa maniera è possibile produrre un confronto percentuale rispetto al cantiere/utente. La platea di addetti ai lavori si è dimostrata molto interessata ed ha accolto con attenzione anche la proposta fatta da Punto 3, quella cioè di utilizzare per tre mesi la piattaforma SOS CAM, gratuitamente, con il duplice obiettivo di conoscere il prodotto ma allo stesso tempo di diventarne utenti/testatori.

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

sti
Steam Industry

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

è nata “legacoop produzione & servizi”: *quasi 3mila imprese guardano al futuro*

dalla redazione

“Taglio del nastro” a Roma, lo scorso mercoledì 23 novembre, per la nuova Area Lavoro di Legacoop, denominata “Legacoop Produzione e Servizi”. Un’unica realtà che riunisce oltre 2800 imprese appartenenti a Legacoop Servizi e Ancpl. Una storia che risale agli anni Settanta, e che ha avuto diversi “punti di svolta”.

Oltre 2.800 imprese (2842, per l’esattezza) che occupano 203mila persone per un fatturato complessivo di oltre 17 miliardi, tutte riunite in un’unica Associazione.

Numeri importanti

Sono davvero importanti i numeri dell’Area Lavoro di Legacoop, “Legacoop Produzione & servizi”, tenuta a battesimo a Roma lo scorso mercoledì 23 novembre. Il nuovo soggetto nasce per rispondere meglio ai recenti cambiamenti del mercato, che vanno dalle nuove regole per gli appalti pubblici alla rapida evoluzione tecnologica, dalle dinamiche aggregative degli acquisti della Pa alla necessità di agire sul mercato in tempi sempre più rapidi.

Una svolta importante, dettata dai tempi che cambiano

La nuova realtà, dunque, riunisce “Legacoop Servizi”, che come si ricorderà aveva a propria volta “sostituito” l’Ancst, Associazione Nazionale delle Cooperative Servizi e Turismo di Legacoop, e l’Ancpl - “Associazione nazionale delle cooperative di produ-



zione e lavoro”. Un’unica sigla per rispondere alle sfide poste dalla modernizzazione dei mercati nazionali ed internazionali e dall’innovazione tecnologica. D’altra parte anche sul versante confindustriale si è recentemente assistito alla nascita di Confindustria Servizi, la nuova realtà presentata a Milano lo scorso 11 novembre nell’ambito di Life.

Le nuove cariche: Zini presidente, Bolzoni vice e coordinatore

Presidente è stato nominato **Carlo Zini**, già presidente di Ancpl, mentre vicepresidente e coordinatore sarà **Fabrizio Bolzoni**, già presidente di Le-

gacoop Servizi. Il Comitato Esecutivo paritetico è formato da 12 membri, ovvero dai componenti dei precedenti Esecutivi di Presidenza delle due associazioni.

Qualche numero

Con un volume d’affari di 17,96 miliardi di euro, i 2.842 associati tra imprese cooperative e consorzi aderenti occupano circa 203.000 addetti, di cui il 70% soci, nei settori delle costruzioni, della logistica e trasporti, dell’industria, delle pulizie e dei servizi integrati, del facility management e dell’ecologia, della vigilanza, dei Beni culturali, della ristorazione, dell’ingegneria e progettazione, del

consulting e delle ICT. Una realtà cooperativa che vede diffuse sull'intero territorio nazionale migliaia di imprese piccole e grandi, che danno importanti risposte occupazionali e che competono, per capacità e dimensione, sui principali mercati di riferimento.

I vantaggi

Nel facility management, nelle costruzioni, nell'impiantistica industriale, nei servizi alle imprese e alle persone sono presenti cooperative che sono anche imprese leader a livello nazionale. La cooperazione di lavoro si rivela anche una forma imprenditoriale importante per il salvataggio di imprese in crisi attraverso il cosiddetto worker buy out, con significativi interventi a sostegno dello sviluppo delle zone svantaggiate, specie nel Mezzogiorno, con progetti che le hanno viste protagoniste insieme a tutte le istituzioni e alle forze sociali. Inoltre "Legacoop Produzione e Servizi" porterà a sintesi una quota importante di intersettorialità e favorirà la gestione di processi industriali più complessi, più consistenti, certamente più completi, nel solco dell'evoluzione che sta trasformando i tradizionali mercati delle costruzioni e dei servizi.

Un po' di storia

Le radici delle associazioni riunite in Legacoop "Produzione & Servizi" vanno rintracciate nel clima di forte sviluppo della cooperazione degli anni Settanta del secolo scorso, in parallelo con la generale avanzata del terziario nell'economia del nostro Paese. La nascita di numerose nuove imprese su tutto il territorio nazionale e l'adesione di un forte gruppo di cooperative di autotrasporto merci hanno determinato una notevole crescita del numero delle cooperative associate, portando, alla fine degli anni '70, alla costituzione dell'Associazione Nazionale delle Cooperative di Servizi – ANCS e dell'Associazione Nazionale delle Cooperative Turistiche – ANCT. Con

l'obiettivo di dare ai due settori diretti e validi strumenti di coordinamento, assistenza e promozione, le strade delle due associazioni procedono separate per tutti gli anni '80, fino all'unificazione e alla costituzione dell'Associazione Nazionale delle Cooperative di Servizi e Turismo – ANCST.

Importanti successi nel settore delle pulizie

Le favorevoli condizioni di sviluppo di questo periodo hanno portato le cooperative di servizi al conseguimento di significativi successi nelle pulizie civili e industriali, nella cooperazione sociale e alla conquista di posizioni di leadership nella ristorazione; molte cooperative si sono affermate quali elementi di razionalizzazione e ristrutturazione della polverizzazione aziendale nell'ambito del trasporto delle merci ed hanno assunto posizioni di rilievo nel comparto della movimentazione merci e della logistica.

Il 2005, anno si svolta

Il 2005 rappresenta per l'Associazione un anno di importanti cambiamenti strutturali, con il distacco e la nascita di due articolazioni specifiche: Legacoopsociali, in forma di Associazione autonoma, e Legacoop Turismo, come settore di Legacoop. ANCST assumerà, da questo momento, una propria identità come Associazione di rappresentanza delle imprese di servizi, rafforzata anche dal cambiamento della denominazione in Associazione Nazionale delle Cooperative di Servizi – Legacoop Servizi, avvenuto in occasione del Congresso Nazionale del 2010. In tempi più recenti, accanto al rafforzamento delle grandi cooperative, che detengono posizioni di leadership nazionale nei loro settori di attività, si evidenzia lo sviluppo di un ampio e diffuso tessuto di imprese di medie dimensioni che operano su scala interregionale ed esprimono notevoli potenziali di consolidamento e di crescita.



european cleaning & hygiene awards, a barcellona il "gotha" dell'innovazione

dalla redazione

Premiate nel capoluogo catalano, in settembre, le eccellenze dell'innovazione applicata al cleaning. Alla prima edizione, gli European Cleaning & Hygiene Awards sono già un successo. Ecco nel dettaglio le "scoperte" più interessanti per le imprese. GSA media partner per l'Italia della manifestazione. E l'anno prossimo si replica a Roma.

fa eccezione. Da diverso tempo ormai innovazione è una parola d'ordine, un mantra, ma adesso è il momento di stilare i primi bilanci e cercare di capire quali sono le innovazioni che possono avere un valore davvero strategico per il lavoro e il business delle imprese.

Molte fiere, palcoscenici del "nuovo"

Sono numerose le manifestazioni importanti per l'industria del cleaning professionale che si tengono in tutto il mondo durante il corso dell'anno, e in ciascuna di queste piazze internazionali vengono presentati prodotti



e soluzioni sempre nuovi e pronti per affrontare nuove sfide. Questi eventi offrono molte opportunità di creare una rete di contatti con persone dello stesso settore e vedere degli ottimi esempi di innovazioni che segnano i trend del futuro.

Prima edizione dei Cleaning Awards

Proprio per questo è nato un nuovo riconoscimento per individuare, e raccogliere insieme, tutte le idee più innovative e le eccellenze viste qua e là nei vari appuntamenti dedicati al settore. Gli European Cleaning & Hygiene Awards, tenutisi in settembre a Barcellona, hanno premiato questi progressi tecnologici che stanno cambiando il mondo della pulizia professionale. I risultati rappresentano un importante indicatore per le imprese, in un mercato sempre più concorrenziale. I riconoscimenti sono stati consegnati durante la serata di gala di giovedì 29 settembre. La cerimonia di premiazione, fondata da European Cleaning Journal e organizzata da Environment Media Group, con GSA come media partner per l'Italia, si è tenuta al Majestic Hotel di Barcellona.

Tecnologie smart

La prima novità, rispetto a quanto accadeva in passato, è che oggi l'innovazione non interessa soltanto il prodotto finito, ma parte dai processi produttivi e arriva fino all'organizzazione del

64
GSA
NOVEMBRE
2016

C'è un mondo che, intanto che continua a sporcarsi, sta profondamente cambiando. E il modo di pulirlo non



I vincitori

lavoro e ai sistemi di pulizia. La parte del leone, come era immaginabile, la fanno le rinnovate possibilità di “messa in rete” di oggetti, dispositivi e strumenti. Le nuove tecnologie smart influiscono su tutti gli aspetti della nostra vita, e inevitabilmente, l’era digitale sta iniziando ad avere un impatto significativo anche sul settore del cleaning professionale. E se da un lato è certamente positivo avere a disposizione tanta tecnologia, dall’altro non bisogna nemmeno correre il rischio di lasciarsene “ubriacare”. Ecco perché la sfida principale è quella di scegliere le soluzioni più adatte e usare i dati in modo che producano risultati concreti per l’attività. Questo significa miglior produttività, benefici per clienti/dipendenti e infine un maggior profitto.

La tecnologia che cambia le nostre vite

I progressi tecnologici hanno il potere di cambiare vari aspetti della nostra vita e sono numerosi gli esempi di quando una nuova idea o metodo hanno aiutato a rimodellare il modo in cui lavoriamo. Come molti settori dell’industria, il settore del cleaning aspira a un uso più efficiente delle risorse e a ridurre gli sprechi. Molti sono i fronti su cui si lavora: la riduzione dei tempi di lavoro, anzitutto, che per le imprese sono denaro sonante. Ma c’è anche il versante dell’efficientamento dei processi e dell’impiego energetico: ciò si intreccia alla sfida della produttività e, all’aspettativa che vengano svolte più mansioni nello stesso periodo di tempo. Inoltre ci sono tutti i vantaggi della tracciabilità: la disponibilità di dati in tempo reale permette di identificare subito i problemi e risolverli rapidamente rendendo quindi il ruolo degli addetti alle pulizie molto più reattivo.

Verso il total green

Poi c’è il capitolo green: un numero crescente di iniziative sono state adottate per ridurre l’impronta carbonica e questo aiuta i committenti a tagliare

La giuria

Molto prestigiosa la giuria internazionale, composta dalla direttrice di European Cleaning Journal Michelle Marshall, dal consulente industriale Jean-Marc Flaux (Francia), dal direttore dell’associazione del cleaning professionale BIV (Germania), dal presidente dell’associazione del cleaning professionale ASPEL Juan Díez de los Ríos de San Juan (Spagna) e dalla consulente industriale Lynn Webster (Regno Unito).

i costi e a rendersi più socialmente responsabili. La green agenda per la sostenibilità non è mai stata così motivata. Con i progressi della tecnologia, ci sono sistemi dedicati per monitorare e gestire meglio l’utilizzo dell’energia. Il monitoraggio a distanza è un altro trend a beneficio delle pratiche sostenibili che dà come risultato un maggior spostamento verso la manutenzione pianificata.

Evoluzione continua

Le macchine e le attrezzature di pulizia sono in continua evoluzione e perfezionamento per incrementare l’efficienza e la produttività e di conseguenza c’è una maggiore necessità di investire nella formazione della forza lavoro. Benché ci sia una naturale esitazione quando si tratta di adottare nuove tecnologie, quando se ne comprendono pienamente i vantaggi, l’implementazione avviene senza intoppi. Una volta che si familiarizza con l’utilizzo di nuovi strumenti e programmi, è chiaro a tutti che i progressi tecnologici rendono la vita più semplice!

La sfida dei dati

Grazie alla maggiore disponibilità di dati, le imprese stanno sviluppando dei sistemi di manutenzione predittiva in grado di monitorare in maniera più efficace la fornitura di servizi di pulizia. La gestione avrà un ruolo sempre maggiore nel settore del pulito con il potenziamento dell’automazione dei lavori e della comunicazione dei dati. Installare e gestire le attrezzature di pulizia automatizzate sarà più es-

senziale che usare di persona le macchine stesse.

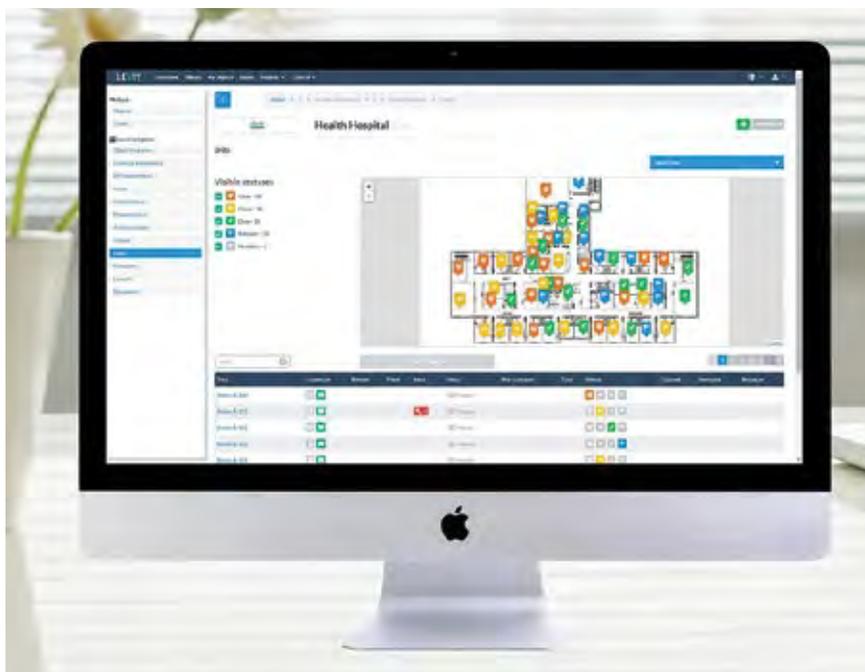
I premiati, tra oltre 100 candidature

Fra i quasi 100 nominativi presentati da fornitori di servizi, produttori e distributori, i giudici hanno scelto quelli meritevoli del massimo riconoscimento. Vediamoli nel dettaglio, iniziando dalla “tecnologia pura” di ICE per **Robo 2**, vincitore della categoria “Innovazione tecnologica rivoluzionaria dell’anno”. Il Robo 2 è un robot unico nel suo genere, adatto per la pulizia approfondita di supermercati, magazzini, showroom, centri commerciali, sale e strutture pubbliche, ma anche ospedali, case di cura e tutto il mondo dell’ospitalità. Utilizzando il suo



Robo 2 di ICE

Healthcare Cleaning
'Real-time Control di
Levy



Premiata per l' "Eccellenza nella collaborazione cliente/appaltatore"

per giorno, compresi strumenti, personale e sistemi. Ma non solo: il sistema, basato su icone e filtri semplici e intelligenti, si può usare con devices e smartphones privati, ed è perfetto anche per monitorare lo stato delle camere e dei letti, garantisce qualità, controllo, trasparenza e prevenzione, report costanti ed aggiornati e la realizzazione in tempo reale di documenti e protocolli. Sempre restando in tema appalti, premiata per l' "Eccellenza nella collaborazione cliente/appaltatore" è stata l'impresa **Principle Cleaning Services Ltd.**

Markas premiata per l'appalto "zero impatto"

Tanta gloria anche per un'impresa d'eccellenza italiana come Markas, che si è aggiudicata il riconoscimento nella categoria "Sostenibilità" - miglior prassi nell'applicazione dei prin-

sistema di navigazione laser brevettato, il Robo 2 rileva i suoi dintorni e automaticamente pulisce l'intero piano. L'operatore riempie semplicemente la macchina con acqua, lo accende, ed il Robo 2 fa il resto! La facilità di utilizzo è uno degli assi nella manica di questo robot: infatti è dotato di un dosatore automatico che fa tutto da solo, e di un serbatoio di acqua centrale di 45 litri. E' molto semplice anche l'operazione di rimozione della barra squeegee, così come quella di apertura della macchina e sostituzione delle spazzole. La macchina rappresenta l'esito di 7 anni di sviluppo di macchine robotiche destinate al cleaning, ed è stata lanciata ufficialmente nel maggio scorso. Anche se, come ben sappiamo, non è l'unica macchina di questo tipo presente sul mercato, rappresenta un prodotto davvero avanzato, di ultima generazione, poiché in grado di pulire dettagliatamente anche aree complesse grazie all'evoluzione della tecnologia a sensori laser.

Miglior uso della tecnologia in un appalto

Veniamo poi al "Miglior uso della tecnologia da parte degli appaltatori nel loro programma di pulizia": **Levy**

per **Healthcare Cleaning 'Real-time Control'**. Si tratta di un sistema pensato per le strutture complesse come gli ospedali: utilizzando le semplici piante dell'edificio, è possibile in modo semplice e agevole visualizzare in tempo reale lo stato di igienizzazione, disinfezione e lavorazione dei singoli locali, controllare i lavori e verificare lo stato di progressione delle operazioni di pulizia per singolo locale. In questo modo è possibile realizzare piani di pulizia dettagliati giorno



Markas per "Appalto a impatto zero"

Appuntamento a Roma nel 2017

Fra gli altri premi che completano le 10 categorie, non sono mancati quelli alla “Miglior iniziativa per rialzare il profilo e la percezione del settore del cleaning professionale, sia a livello locale che a livello più ampio” (Grup Net 100x200), al “Leader ispiratore dell’anno” (Kurt Alois Hergerich), al “Miglior contributo individuale nell’aumentare gli standard in una operazione di cleaning” (Marianna Pigarù) e “Alla carriera” (Douglas Cooke). La prossima edizione di European Cleaning & Hygiene Awards si terrà nel 2017, a Roma con GSA che rinnova la propria collaborazione come media partner

cipi in tutti i settori del business”. La categoria è stata pensata per riconoscere le best practice e le iniziative green adottate dall’azienda a favore dell’ambiente. In particolare, premia il progetto “Appalto a impatto zero” che l’ha portata a misurare, attraverso lo strumento dell’EPD (Environmental Product Declaration o Dichiarazione Ambientale di Prodotto), le emissioni di CO₂ prodotte nell’arco di un anno dal proprio servizio di pulizia presso un sito-campione, l’Ospedale di Desenzano del Garda. Questo calcolo è servito per sviluppare una serie di misure di riduzione e compensazione delle emissioni di gas serra quantificate nell’EPD al fine di rendere le operazioni di pulizia davvero sostenibili. Dopo la misurazione, infatti, sono state poste in campo alcune azioni per ottimizzare e rendere più efficiente il servizio di pulizia, al fine di ridurre le emissioni climalteranti prodotte. Inoltre, per neutralizzare i gas climalteranti responsabili dell’effetto serra, Markas non si è limitata ad adottare azioni di riduzione, ma ha attivato anche concrete azioni di compensazione. I risultati che ne sono scaturiti rappresentano per Markas un punto di partenza per offrire il valore aggiunto di un servizio di pulizie che miri non solo alla qualità, ma anche al rispetto dell’ambiente. Markas è inoltre rientrata tra i finalisti nella categoria “Forza lavoro”, riconoscimento che premia l’eccellenza nei rapporti e nella comunicazione coi suoi dipendenti, l’investimento nella loro formazione, le politiche di inclusione, la valorizzazione

dei talenti. Tra le iniziative promosse dall’azienda a favore dei propri dipendenti riveste particolare importanza il progetto “Markas Family”, pensato per offrire una serie di agevolazioni economiche e convenzioni agli oltre 7mila collaboratori.

Inpacs: Global supply solutions



Ma ce n’è anche per i “dealer”: nella categoria “Distributori – eccellenza nelle iniziative di valore aggiunto” ha vinto **Inpacs** – International Partners for Cleaning, Hygiene and Catering Supplies: si tratta di un network di sette gruppi di vendita internazionali, dal Portogallo alla Russia, dalla Scandinavia all’Europa mediterranea, che garantisce una qualità del servizio senza rivali a livello internazionale, con

la forza di un approccio davvero globale. Fondato nel 2004, Inpacs è rapidamente cresciuto fino a raggiungere una copertura ragguardevole, con 300 sedi presenti in oltre 35 paesi fra Europa e Asia, oltre a partnership in America e Australia.

Un premio alla formazione

Anche la formazione vuole la sua parte: infatti non mancava, a Barcellona, una categoria “Impegno e investimento nel training”, vinta da ISS per Service con “The Power of the Human Touch”, che ha sviluppato un programma power point di training interattivo e gratuito, si tratta di un processo di formazione che mette al centro la persona, facendola sentire parte di una squadra e motivandone il lavoro sia negli aspetti tecnici, sia in quelli umani. Il programma prevede fra l’altro l’implementazione di “service schools” e la formazione continua di “train the trainer”. Tutti i materiali sono standardizzati per assicurare l’uniformità in tutte le lingue e per tutte le culture. Il programma è implementato in 40 nazioni con oltre 60.00 lavoratori. Inoltre ISS Spain si è aggiudicata la categoria “Forza lavoro – eccellenza nelle relazioni con i dipendenti, training, diversità & inclusione, programmi di riconoscimento del rendimento”, nella quale, come abbiamo detto, tra i finalisti c’era anche Markas.



ISS per Service con
“The Power of the Human Touch”

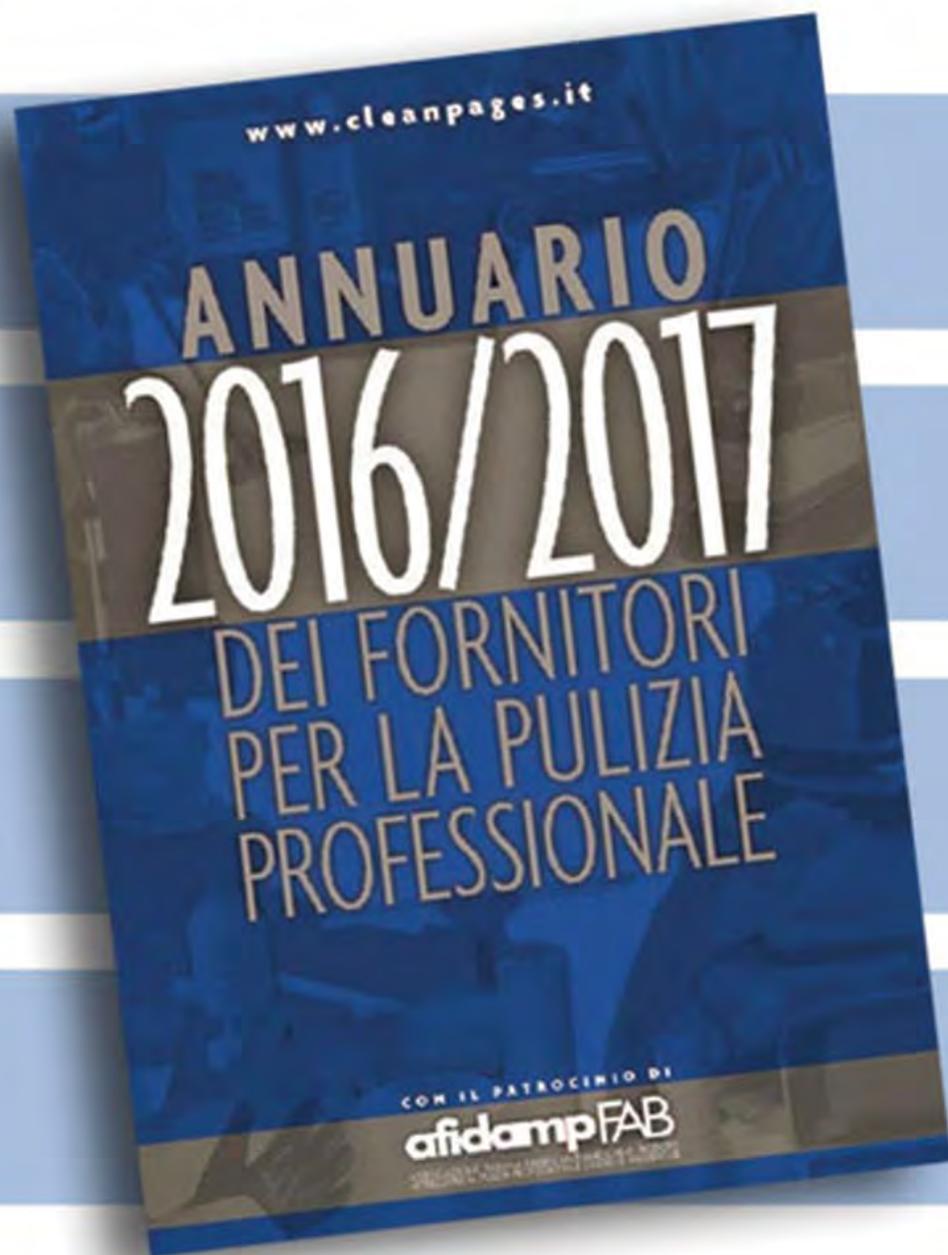
L'Annuario dei fornitori per la pulizia professionale è indispensabile per gli acquisti nei comparti: Hotellerie, Imprese di pulizia, Sanità pubblica e privata, Distribuzione organizzata, Industria e molti altri...

800 rivenditori selezionati su tutto il territorio nazionale

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

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

Comunicazioni commerciali delle principali aziende produttrici del settore



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

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

Lucart Group a Ecomondo

Oltre 5.000 tonnellate di CO_{2e} in meno in atmosfera, riduzione del consumo idrico pari al 9,1% e materie prime composte dal 54% da carta da riciclare. Questi i risultati della produzione sostenibile di Lucart Group, pubblicati nell'undicesima edizione del Rapporto di Sostenibilità 2015, che è stato presentato al pubblico durante la



Fiera **Ecomondo** di Rimini. “In Lucart essere sostenibili significa creare valore duraturo non solo per l’azienda e i suoi azionisti, ma anche per i dipendenti e le loro famiglie, per le comunità in cui operiamo e per i nostri partner, siano essi fornitori o clienti. Questo è stato reso possibile grazie al passaggio da un’economia lineare a un’economia circolare, privile-

giando l’utilizzo di fibre recuperate, in grado di preservare l’ambiente e garantire lo sviluppo delle comunità locali, senza rinunciare alla qualità dei nostri prodotti” afferma **Massimo Pascuini**, Amministratore Delegato Lucart Group. Il Rapporto di Sostenibilità 2015 è consultabile integralmente nel sito web.

[www.lucartgroup.com]

69
GSA
NOVEMBRE
2016

Piccola ma strong e molto versatile: ecco la nuova Mira

4Cleanpro srl crea e progetta macchine lavapavimenti dal 2010, ma ha alle spalle un’esperienza ultratrentennale nel settore. Fin dall’inizio le macchine realizzate dall’azienda si sono distinte per il binomio semplicità-efficacia, frutto di una conoscenza approfondita delle esigenze dell’utilizzatore. Non fa eccezione l’ultima novità, una macchina small e estremamente agile, in grado di andare praticamente dappertutto. La scelta del nome è caduta su “Mira”, per creare curiosità e attirare l’attenzione anche dei consumatori più esigenti. Si tratta di una soluzione estremamente agile e abbastanza piccola da essere trasportata anche con una piccola utilitaria, addirittura nei bagagliai

delle automobili. Piccola ma strong: telaio in acciaio inox con 410 mm di larghezza di lavoro, 3 litri di capacità serbatoio soluzione, tuttavia con una capacità di pulizia di 100 metri quadri grazie alla sua funzione “eco” che gestisce la distribuzione dell’acqua in maniera temporizzata. Le batterie al litio ione di 13 Ah a 36 volts permettono alla macchina di ottenere 1 ora di autonomia per coprire circa 800 metri quadri-ora. Tutte caratteristiche che rendono questa macchina insostituibile per le pulizie di fondo nei locali più piccoli e pieni di ostacoli. Inoltre Mira, grazie al suo timone snodato, permette di accedere sotto i tavoli, mobili scaffali e così via. Mira è stata studiata anche per applicazioni diverse dal normale uso come lavasciugapavimenti: grazie al suo tergitore che si solleva,

e grazie anche al suo peso e quindi alla pressione a terra, è possibile usare questa macchina per fare deceratura o trattamenti o lucidature, proprio come una monospazzola. Applicando diversi tipi di spazzole o dischi trascinatori, 4Cleanpro ha reso questa macchina davvero versatile. Tutto questo è stato possibile grazie al sovradimensionamento dei motori che garantisce una funzionalità e un’efficacia fuori dal comune. Tra le specifiche più interessanti si segnala la velocità di rotazione delle spazzole (due spazzole controrotanti di 210 mm di diametro), variabile da 140 giri/min a 210/min.

[www.4cleanpro.com/]



Diversey Care, accordo con il NREC per la nuova generazione di Intellibot

Lo scorso 24 ottobre Sealed Air ha annunciato un importante accordo tra la sua divisione Diversey Care e il Na-

tional Robotics Engineering Center (NREC) della Carnegie Mellon University. L'accordo, i cui termini non sono stati resi noti nel dettaglio, prevede che il NREC sviluppi una nuova soluzione di orientamento e navigazione da collocare all'interno delle macchi-



ne Taski Intellibot di nuova generazione destinate alla pulizia dei pavimenti che verranno lanciate nel 2017. “Riteniamo che sia fondamentale coinvolgere l'istituzione leader della robotica nel mondo per garantire che le nostre soluzioni continuino a guidare il mercato e creare valore per i nostri clienti e azionisti”, ha dichiarato Thomas Boscher, General manager di Intellibot Robotics-Diversey Care. Grande entusiasmo in casa Diversey Care, dunque, e altrettanto si può dire per il NREC. Il ricercatore del Robotics Institute Alonzo Kelly ha detto: “Siamo entusiasti di lavorare con Diversey Care e contribuire a un'operazione tanto importante come quella della pulizia delle superfici. Le nostre risorse aiuteranno Diversey Care a presentare sul mercato i loro nuovi prodotti più rapidamente e con prestazioni migliorate.”

[www.diversey.com]



Trasformazione, evoluzione, sviluppo.

Queste le parole chiave che portano la linea Bettari a vestirsi di una nuova luce: **SOLARIS**.

Una **gamma di prodotti completa** che fa risplendere qualsiasi tipo di ambiente: dalla ristorazione alle industrie alimentari fino alla lavanderia, officine, piscine e cosmetici.

Innovazione e ricerca costante sono da sempre i valori fondanti del Team Bettari per rendere la **pulizia efficace, pratica e semplice** con risultati di detergenza e igienizzazione eccellenti.



BETTARI DETERGENTI Srl
Via G. Galilei, 2 - 25020 Poncarale (BS) Italy
Tel. +39 030 2540330 r.a.
Fax +39 030 2540332
info@bettari.it - www.bettari.it



loovio by CWS presentati in anteprima a Roma



CWS-boco ha inaugurato il primo bagno realizzato dalla sua nuova divisione "loovio by CWS" presso la stazione di Roma San Pietro il 10 novembre scorso. La novità di questa esclusiva toilette consiste nella gestione completamente in outsourcing del servizio. I bagni presi in gestione vengono ristrutturati completamente, rispettando le esigenze del cliente e poi vengono allestiti e gestiti garantendo un elevato standard igienico e a basso impatto ambientale. La novità assoluta di questi bagni è la seduta per WC autopulente Cleanseat che offre ad ogni utente la possibilità di sedersi su un asse perfettamente igienizzato. Basterà infatti che il cliente passi una mano su una fotocellula affinché l'asse con un movimento rotatorio venga soggetto ad un processo di perfetta igienizzazione. Water come quelli ora presenti nella Stazione San Pietro potranno essere utilizzati comodamente seduti, nonostante siano destinati a moltissime persone. L'offerta di questi servizi sarà poi rivolta a tutti i locali di alto transito, come centri commerciali, aeroporti, dove all'interno sarà prevista anche la vendita di accessori da utilizzare nel bagno, ma anche in località turistiche dove non sempre l'offerta di servizi igienici risulta essere adeguata. "Molti bagni pubblici sono tutt'altro che puliti. Il nostro sistema consente di

rivalorizzare sensibilmente i bagni con una ricaduta positiva sull'immagine del nostro committente e sull'ambiente circostante, riducendo i costi occulti di gestione e manutenzione", afferma Gabriele Poggianti, Managing Director di CWS-boco Italia. Le soluzioni adottate da CWS sono nell'ottica della sostenibilità: consentono infatti la riduzione del consumo delle risorse naturali, dei rifiuti e dell'impatto ambientale, nel rispetto della politica commerciale e di supply chain indicata nel Corporate Social Responsibility report che il gruppo rendiconta al mercato dal 2012.

I bagni loovio sono dotati, oltre a Cleanseat, di prodotti CWS, come i robusti distributori di asciugamani a rotolo in cotone per la riduzione del 79% delle emissioni dei rifiuti e per la migliore igienicità tra i vari sistemi di asciugatura presenti sul mercato; i dosatori di sapone in schiuma per ridurre del 50%



il consumo di sapone e con una conseguente riduzione fino al 32% dei costi dovuti al consumo di acqua, i diffusori di fragranze olfattive, ed i dispenser di carta igienica.

I materiali di consumo vengono riempiti all'occorrenza dalla stessa società fornitrice del servizio.

[www.cws-boco.it]

71
GSA
NOVEMBRE
2016

Disinfestando Pest Italy 2017: i presupposti per un evento di successo

Disinfestando Pest Italy 2017, 5° Expo-conference della Disinfestazione italiana, si svolgerà l'8 e il 9 marzo 2017 nella consueta location del PalaCongressi di Rimini e vedrà la partecipazione di imprese e professionisti del settore provenienti non solo dal territorio nazionale, ma anche da diversi paesi europei ed extracontinentali. La manifestazione si svilupperà in 3 grandi ambiti: l'area espositiva nella consolidata Sala della Piazza che vedrà la presenza di aziende fornitrici, leader a livello nazionale ed internazionale, di prodotti ed attrezzature per il Pest Control e, da quest'anno, nella nuova area, naturale ampliamento della Piazza, denominata Domus. Qui troveranno spazio altri espositori, le riviste italiane ed estere del settore, la zona associativa ANID, le rappresentanze delle maggiori fiere europee del settore. Hanno annunciato la loro presenza delegazioni



straniere provenienti da Francia, Bulgaria, Turchia, Portogallo, Polonia.

Lo spazio Convegni, dove esperti del settore si confronteranno e approfondiranno le seguenti tematiche:

- Il Disinfestatore professionale: questo sconosciuto
- I controlli della Sanità pubblica
- I vettori virali
- Anticoagulanti in postazioni permanenti (a breve programma dettagliato).

La prossima edizione, oltre ai consolidati espositori, vedrà la presenza anche di aziende del comparto digitale che presenteranno soluzioni informatiche e applicazioni dedicate allo svolgimento delle attività di Pest Control. Per l'elenco Espositori consultare il sito. La partecipazione come visitatore è gratuita, viene però richiesta la registrazione all'evento effettuabile on line sul sito www.disinfestando.com o direttamente al punto accrediti del Palacongressi nelle 2 giornate della manifestazione.

[www.disinfestando.com]

Tanex Allround: quattro funzioni in un unico prodotto

Werner & Mertz Professional aggiunge un'altra innovativa soluzione alla gamma ecosostenibile green care pro-

fessional: TANEX allround, un detergente per pavimenti e superfici, con quattro diversi utilizzi a seconda della concentrazione.

Pulizia quotidiana di manutenzione: non etichettato CLP e certificato Cradle to Cradle® rappresenta il massi-



DISTRIBUITA DA:



 **4CleanPro**



Mira



mo della sicurezza per l'utilizzatore

Pulizia meccanica: non genera schiuma ed è quindi ideale per macchine lavasciuga

Pulizia di fine cantiere: ottimi risultati in tutte quelle situazioni in cui sono richieste affidabilità e alte prestazioni

Ripristino dello strato polimerico: consente la pulizia di strati polimerici usurati e il successivo ripristino omogeneo dell'aspetto della superficie attraverso l'applicazione di nuovi strati.

Le certificazioni Eco-label e Cradle to Cradle® rendono TANEX allround il prodotto ideale per le gare d'appalto.

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

[\[wmprof.com/it/it/\]](http://wmprof.com/it/it/)

 **4CleanPro**



Made in Italy



Made in Florence

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

Ecco AUDACE la nuova profumazione di Itisir

Itidet a fine anno 2016 propone ai suoi clienti una nuova profumazione del detergente profumatore per ambienti Itisir: la fragranza Audace. Itisir Audace con la delicata ma persistente nota alla vaniglia abbraccia con calde note l'ambiente freddo dell'inverno donando una sensazione di benessere. Gli Itisir Gioiosa, Preziosa, Gentile, Estate, Autunno, Primavera, Intensa e Briosa, con le loro selezionate fragranze, riescono a soddisfare le esigenze di tutti i clienti, anche i più esigenti. Possono essere utilizzati in tutti gli ambienti per profumare, detergere e deodorare e, grazie alla incredibile persistenza delle fragranze, il profumo sarà riconoscibile a distanza di giorni. Itisir, oltre a garantire un'intensa e prolungata pro-



fumazione è un detergente adatto alle superfici in marmo, ceramica, grès, linoleum, resina, legno e parquet. E' raccomandato l'uso di Itisir alle imprese di pulizia che vogliono lasciare un segno distintivo in condomini e uffici. Itisir viene ampiamente utilizzato in tutte le strutture ricettive come hotel, b&b ed agriturismi dove è necessario creare un'atmosfera accogliente e gradevole. Inoltre, utilizzato in tutti quegli ambienti che tendono a generare odori sgradevoli, come, per esempio, i servizi igienici nella risto-

razione, Itisir li copre efficacemente per molto tempo. Provatelo per nuove ed intense emozioni!

[www.itidet.it]

TMB presenta TOR43 al Marmomacc 2016

Dopo due anni di commercializzazione TMB ha deciso di presentare TOR43 a Marmomacc, fiera di riferimento a livello internazionale che accoglie tutti i professionisti legati alla lavorazione della pietra naturale ed al suo impiego. Marmomacc 2016 è stata la prima edizione per TMB, che ha voluto cogliere l'occasione per presentare la macchina nel contesto in cui trova più ampia applicazione. TOR43 ha infatti riscosso in questi anni un grande apprezzamento soprattutto nel trattamento di superfici in pietra dura e marmo. È stata inoltre introdotta la ricca gamma di accessori disponibili con dimostrazioni realizzate direttamente presso lo stand, che hanno richiamato l'attenzione di molti visitatori, colpiti dalle prestazioni del movimento roto-orbitale. Il sistema di lavoro orbitale infatti si traduce in due importanti vantaggi: ottima manovrabilità e una grande resa in lavoro. La sua semplicità la rende facilmente utilizzabile da qualsiasi operatore, riducendo il tempo di formazione ed eliminando la necessità di possedere particolare forza fisica. Oltre ai kit opzionali per eseguire trattamenti specifici TOR43 può essere configurata a richiesta con un particolare sistema di sgancio dei componenti principali. La



possibilità di scomporre la macchina ne permette un trasporto agevole anche nei mezzi di piccole dimensioni come le auto van, largamente utilizzati dalle imprese di pulizia, con una maggiore versatilità e minore sforzo per l'operatore.

[www.tmbvacuum.com]

Brill Bagno: qualità e lucentezza a portata di mano

L'azienda romana Alchemy Professional propone al mercato delle imprese un formulato innovativo, in grado di coniugare, in un solo prodotto, le principali esigenze di cleaning nell'ambiente bagno: pulire, rimuovere il calcare, dare lucentezza, deodorare.

Brill Bagno è un formulato innovativo, in grado di rimuovere il calcare senza l'utilizzo di acidi, consentendo quindi l'im-



piego anche su superfici delicate come il marmo, l'acciaio e le cromature.

E' ideale per tutte le principali superfici dell'ambiente bagno: sanitari, rubinetterie, piastrelle, box doccia. Spruzzato sulle superfici, già a piccole dosi, produce una soffice schiuma, efficace e di facile risciacquo, in grado di sgrassare le superfici e rimuovere la patina di calcare,

deodorando allo stesso tempo l'ambiente con una nota fresca, gradevole e persistente.

Dopo l'applicazione di Brill Bagno, le superfici del bagno risultano non solo pulite, ma anche lucide e brillanti, con un effetto antiridepositante su sporco e calcare.

Brill Bagno è ad oggi utilizzato con successo da importanti imprese di pulimento e su appalti di pulizia in catene alberghiere di alto livello.

Per diventare rivenditore o per info e campionature:emailinfo@alchemyprofessional.it

[www.alchemyprofessional.it]

Perpulire impara... dalle imprese

Perpulire vuole imparare dalle grandi imprese di facility. Cosa fanno le imprese davanti ai problemi, ai nuovi appalti, ai cambiamenti? Si organizzano con la massima rapidità, organizzano il personale, si attivano per dotare i cantieri di materiali e macchinari affinché il cantiere possa partire nel più breve tempo possibile, offrendo però anche alti standard qualitativi. Appunto: Perpulire vuole imparare da questo tipo di approccio, proprio per poter rispondere a queste esigenze. "Non sono le pretese delle imprese di facility ad essere alte, siamo noi che dobbiamo strutturarci ed organizzarci in funzione delle esigenze", dicono dall'azienda. E' stato un anno importantissimo per il gruppo Perpulire, segnato da molti cambiamenti. Andrea Cossu, amministratore delegato della società, ha deciso di investire tutte le energie in un'organizzazione fatta di uomini e donne "problem solving", di commerciali capaci e formati, in modo da trasformare il problema del cliente nell'opportunità dell'azienda: i massimi rappresentanti di queste qualità sono i National Key Account Manager di Perpulire, che quotidianamente contribuiscono alla crescita con la loro forza commerciale e la loro esperienza nel settore. L'obiettivo è dunque "strutturarsi": non solo con i mezzi ma anche con professionisti. Per questo sono state recentemente inserite nuove importanti figure come il nuovo direttore vendite e il nuovo responsabile della logistica, figure professionali con anni di esperienza nei rispettivi settori giunti per rafforzare il team. Un altro importante elemento in questo quadro è la formazione: Perpulire ha scelto di formare la propria forza vendita in merito alle nuove normative relative al GPP, proprio per proporsi come divulgatore di questo messag-



gio e fornire una vera e propria consulenza alle imprese, non solo rispondere alle domande ma portare proposte in linea con i cambiamenti del mercato. Proprio l'8 novembre Perpulire ha organizzato un evento formativo che ha coinvolto tutta la forza vendita, con un intervento di Paolo Fabbri Presidente di Punto 3, autorevole esperto in materia di GPP. Il settore è in forte sviluppo e Perpulire sceglie di seguire questa crescita ora più che mai in un'ottica proattiva al servizio del cliente.

[www.perpulire.it]

Reflexx: il guanto giusto per ogni lavoro

Reflexx S.p.A. è un'Azienda leader nella progettazione e distribuzione di guanti monouso e riutilizzabili in diversi materiali: lattice, nitrile, vinile, polietilene e neoprene.

In generale, si suggeriscono prodotti Senza Polvere (Powder-Free) da prediligere ai guanti con polvere in quanto oramai l'eliminazione della polvere non rappresenta più un costo importante e nel contempo si eliminano fastidi, contaminazioni e dermatiti (da occlusione dei pori). Inoltre la polvere è spesso un ulteriore veicolo di residui chimici o di proteine nel caso di prodotti in lattice. Tra i guanti monouso, suggeriamo guanti in nitrile o in lattice naturale per quei lavori in cui vi sono reali rischi di contatto con materiale biologico infetto. I

guanti in nitrile sono anche preferibili nel caso di contatti, anche brevi, con prodotti chimici o nella manipolazione di prodotti alimentari. Il vinile è una scelta spesso dettata dai costi che però può essere quella corretta, se si considera che per alcuni lavori si tratta solamente di un dispositivo di igiene e non di protezione.

Reflexx suggerisce i guanti Reflexx 46 Senza Polvere, morbidi, elastici e sensibili per un uso prettamente medicale o dentale. I guanti Reflexx 70 o Reflexx 76 sono prodotti ideali sia in campo medicale che in campo industriale. La gamma di prodotti Food Handling, composta da un guanto monouso in nitrile, un guanto in polietilene ed un guanto riutilizzabile, sono studiati specificatamente per il settore alimentare, per andare a contatto con ogni tipologia di alimento.



Per quanto riguarda i guanti in vinile suggeriamo il prodotto Reflexx 36 e Reflexx 38 Stretch, entrambe senza polvere.

www.reflexx.com

75
GSA
NOVEMBRE
2016

Panni e mop puliti nel rispetto dell'ambiente

KieTex System è un sistema innovativo per il lavaggio e ripristino dei panni e mop in lavatrice.

Il sistema offre all'utente un doppio vantaggio. Panni e mop estremamente puliti senza residui e lavaggio perfetto senza aloni anche su superfici molto lucide. KieTex garantisce un elevato livello igienico utilizzando solo due prodotti. Così facendo si ottengono costi di esercizio inferiori e cicli in lavatrice più brevi grazie all'eliminazione del risciacquo. Grazie all'abbinamento dei prodotti Arenas-avenir, detergente super concentrato, e Arenas-Oxydes si ottengono panni e mop perfettamente puliti nel pieno rispetto dell'ambiente. Arenas-avenir è privo di tensioattivi, fosfati e saponi. Inoltre non contiene profumi e coloranti. La sua composizione unica nel suo genere permette di ottenere lavati di qualità riducendo al massimo le sostanze inquinanti nell'ambiente. Il controllo dei consu-



mi viene garantito dal sistema di dosaggio adeguatamente tarato dal personale tecnico in base alle specifiche necessità. Il sistema di lavaggio ed impregnazione conserva stabilmente senza contaminazione fino a 72 ore, confermato da perizia scientifica. Il sistema KieTex garantisce qualità superiore costante nella pulizia corrente ed abbinato al corretto detergente si ottengono svariati vantaggi economici come errori di dosaggio, cicli costan-



KieTex
SYSTEM

ti, ottimizzazione dei consumi e risparmio di tempo. Il Servizio Tecnico si rende disponibile per informazioni o curiosità in merito al Sistema KieTex

www.kiehl-group.com - www.kiehl-App.com



Concentrati nell'Ho.re.ca

Bettari Detergenti è specializzata da oltre 50 anni nella realizzazione di prodotti per la detergenza e l'igienizzazione. L'azienda sviluppa i prodotti all'interno del proprio laboratorio di ricerca, affidato a personale qualificato e specializzato nella formulazione di detergenti di elevata qualità. Per l'HO.RE.CA Bettari ha sviluppato un'ampia gamma di prodotti ideati per soddisfare tutte le esigenze di questo settore. La linea comprende 11 lavastoviglie liquidi che si adattano a di-

verse durezza di acqua e ai vari gradi di sporco, brillantanti, sgrassatori idonei ai piani H.A.C.C.P., disincrostanti, detergenti per il lavaggio manuale dei piatti, prodotti per i forni in particolare detergente e brillantante per quelli autopulenti, infine si possono trovare diversi prodotti ausiliari per la pulizia delle macchine del caffè, per le lavabicchieri e compresse per le friggitrici.

Fiore all'occhiello della gamma dei lavastoviglie è senza dubbio il detergente solido, che è stato frutto di una ricerca di oltre dieci anni, che solo Bettari è in grado di offrire grazie al

particolare processo produttivo tutelato da un brevetto europeo. Il detergente solido assicura elevate prestazioni lavanti con un costo all'uso decisamente conveniente.

Bettari, azienda certificata ISO 9001-14001 e OHSAS 18001, mette al centro della propria filosofia la pulizia e l'attenzione verso i propri clienti fornendo supporto commerciale e tecnico per gestire al meglio le sfide del mercato.

[www.bettari.it]

76
GSA
NOVEMBRE
2016

3D Repellent, il nuovo repellente per topi e ratti ad uso professionale

3D Repellent è il nuovo repellente per topi e ratti studiato appositamente per l'uso professionale. La sua efficacia è stata testata sia con prove di laboratorio effettuate dalle Università di Roma e Napoli sia con prove sul campo svolte da disinfestatori professionisti. La sua formula innovativa agisce sul principio della multi-repellenza sensoriale che stimola il comportamento innato di fuga dei roditori.

3D Repellent è naturale: contiene solamente olii essenziali di origine naturale e granuli di mais. Non presenta pertanto controindicazioni d'uso, ma



anzi rilascia nell'ambiente un gradevole profumo.

3D Repellent è efficace: crea una barriera olfattiva nell'ambiente tenendo

lontano i roditori per circa 2 mesi. L'utilizzo costante del prodotto protegge gli ambienti trattati e, a differenza dei normali topicidi, invece di attrarre l'agente infestante, lo tiene lontano.

3D Repellent è sicuro: non contiene veleni di sintesi e quindi non è pericoloso per persone o animali domestici e può essere utilizzato facilmente anche in aree sensibili senza particolari precauzioni d'uso.

3D Repellent è ideale per essere utilizzato sia nel trattamento non invasivo e naturale di case private che in ambito civile, industriale e rurale dove si voglia proteggere piccoli o medi ambienti per lunghi periodi.

3D Repellent è distribuito da Pestnet Italia.

[www.pestnet-europe.it]

Il pulito nell'era digitale: Fimap presenta la nuova MMg

La lavasciuga pavimenti MMg costituisce la vera sintesi dei progetti a cui Fimap si è dedicata negli ultimi anni. Di questa nuova uomo a bordo colpisce immediatamente il design, caratterizzato da linee dinamiche e decise, che esaltano la qualità dei materiali, e dalla forma avvolgente, che rivela una progettazione dedicata a migliorare il comfort e a proteggere completamente la macchina. La seduta è ampia, come lo spazio lasciato per le gambe, grazie anche allo studio di un nuovo frontale che porta il volante verso l'operatore. Anche la forma del volante è originale, ne risalta l'ergonomia ed ospita al suo centro il cuore delle funzionalità della macchina, racchiuse nel nuovissimo display touch screen. Il display è l'interfaccia principale del nuovo sistema iD – intelligent Drive disponibile con la versione Plus di MMg. Tutte le attività vengono gestite attraverso il display, in questo modo lo sguardo viene mantenuto sempre verso il senso di marcia. Grazie ad una telecamera posteriore persino le prestazioni di lavaggio vengono controllate senza distrazioni e senza necessità di voltarsi. L'introduzione del sistema iD con display cambia notevolmente il modo di lavorare. Lo rende più intuitivo e permette di sfruttare altre utili innovazioni, come la possibilità di personalizzare gli accessi tramite password, per evitare utilizzi non autorizzati, o di registrare programmi di lavoro su misura per le diverse zone, con impostazioni diversificate, che assicurano di eseguire la corretta attività di pulizia senza manomissioni. Inoltre si possono visualizzare tutorial e manuali d'uso per aiutare l'operatore in qualsiasi fase del suo lavoro.

La tematica ambientale continua ad essere oggetto di ricerca e qui si concretizza con l'introduzione di una nuova tecnologia. Alla già nota FSS per



 FIMAP®

la riduzione dei consumi di soluzione detergente, si aggiunge la tecnologia FLR (Fimap Long Range) per il riciclo dell'acqua. FLR consente di ridurre fino al 66% il consumo di acqua e di detergente per intervento e di aumentare la produttività fino al 70%. A rendere ancora più sostenibile questo nuovo modello sono la dotazione del dispositivo Eco Mode, che riduce acqua, detergente, energia e rumore e la tecnologia FES, che elimina gli spre-

chi di energia. Quando si incontrano aree in cui lo sporco è particolarmente difficile ed è necessaria una maggiore forza pulente, basta attivare il nuovo sistema Power Mode, che aumenta la pressione sulle spazzole per un tempo limitato di tempo. Inoltre è possibile dotare MMg di una terza spazzola laterale per migliorare i risultati lungo le pareti ed aumentare la produttività fino al 15%.

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

77
GSA
NOVEMBRE
2016



Dual Power pavimenti pets

Dual Power, marchio consumer di Italchimica, tra i leader in Italia nella produzione di detersivi e cosmetici, presenta Dual Power Pavimenti Pets, nuovo detersivo disinfettante studiato per chi ha animali domestici in casa. Un prodotto specifico per garantire a tutti un ambiente sano e pulito e per dedicare una cura in più ai nostri amici a quattro zampe.

Dual Power, marchio della divisione consumer di Italchimica, è la gamma di detersivi di qualità professionale per l'utilizzo domestico, distribuito nel mercato attraverso i canali G.D. e G.D.O. e specializzati. Dual Power Pavimenti Pets (Novità)

Disinfettante detergente, presidio medico chirurgico, per pavimenti, cucce e lettiere. Per la disinfezione degli ambienti, toglie ogni traccia di sporco, elimina i cattivi odori, non intacca i metalli, non macchia le superfici. Formato: 1000 ml

[\[www.dualpower.it\]](http://www.dualpower.it) - www.italchimica.it

Per le pulizie domestiche ecologiche, ora c'è la linea pulintelligente!



ARCO Chimica si rivolge per la prima volta al mondo domestico lanciando la linea Pulintelligente, composta da sei tipologie di detergenti concentrati in capsule monodosi. Christian Ardizoni, product manager dell'azienda, presenta il nuovo prodotto. "La linea Pulintelligente risponde a tutte le esigenze di detergenza in casa. Per i pavimenti: 28 capsule monodosi da 15 ml, di detergente concentrato a base alcolica senza residuo né schiuma, indica-



zione. Si ottiene versando il contenuto della capsula direttamente in un secchio contenente 5 litri d'acqua. Per il multiuso, 3 capsule monodosi da 100 ml di detergente concentrato auto-asciugante multiuso, per la pulizia rapida di tutte le superfici: vetri, specchi, laccati e laminati. In questo caso, è necessario versare il contenuto della capsula in un flacone contenente 650 ml di acqua. Lo sgrassatore è composto da 3 capsule monodosi da 100 ml di detergente universale al profumo di Marsiglia. Si ottiene anch'esso versando il contenuto della capsula in un flacone contenente 650 ml di acqua. 28 capsu-

le monodosi da 15 ml. Per la lavatrice: un detersivo enzimatico profumato all'Olio di Argan, per capi bianchi e colorati, che è adatto a qualsiasi tipo di sporco, per un lavaggio efficace anche a basse temperature; 1 capsula lava 5 kg di biancheria. L'ammorbidente è costituito da 28 capsule monodosi da 15 ml. Si tratta di un prodotto per lavatrice ai Fiori di Primavera dalla profumazione persistente, che lascia i capi soffici e facilita la stiratura. Per ottenerlo, bisogna versare il contenuto della capsula direttamente in lavatrice per 5 kg di bucato. Infine i bagni, con 3 capsule monodosi da 100 ml di detergente concentrato a base di acido citrico per la manutenzione giornaliera di lavandini, docce, rubinetteria. Anche in questo caso, per averlo a disposizione, è necessario versare il contenuto della capsula in un flacone da 650 ml di acqua. I principali vantaggi di utilizzo si possono sintetizzare con tre E: Ecologico, perché salvaguarda l'ambiente riducendo lo spreco di detergente e la produzione di rifiuti; Economico, in quanto determina un risparmio del 30% rispetto al metodo di pulizia tradizionale; Efficace, perché porta in casa il pulito professionale offerto dal detergente concentrato, frutto di un accurato calcolo industriale". Queste confezioni sono ideali per eseguire modesti interventi di igienizzazione che possono essere effettuati anche da piccole imprese di pulizia dalle dimensioni familiari. L'autonomia garantita, sempre in rapporto alle dimensioni contenute degli ambienti da pulire, è davvero notevole".

78
GSA
NOVEMBRE
2016

Gaiser 18000: il generatore di vapore professionale per eccellenza

STI srl da oltre 15 anni progetta e produce i suoi generatori di vapore per la pulizia a Fara Vicentino. Tra i tanti modelli a disposizione, il



più potente è sicuramente Gaiser 18000, ideale per pulizie professionali. Questo macchinario a 380 volt con corpo in acciaio, grazie alla pressione ad 8 bar ed al suo vapore a 180 °C, può eliminare in pochi secondi qualsiasi tipo di sporco ed igienizza completamente le superfici. Permette, grazie alla sua caldaia a ricarica continua, di affrontare qualsiasi tipo di pulizia anche le più lunghe e difficili. Inoltre ha una nuova funzione: una tanica aggiuntiva da 5 litri posta al suo interno permetterà di aggiungere alla potenza del vapore anche il detergente. In questo modo nessuna macchia potrà resistere e si potrà realizzare una pulizia perfetta. Si può davvero cambiare il modo di pulire, rendendolo più facile e veloce con Gaiser 18000. E' ideale per la pulizia in hotel, ristoranti, palestre, cliniche, industria alimentare in genere nonché per pulire macchinari meccanici. Non sarà mai stato così facile sciogliere il ghiaccio nelle celle frigorifere, pulire griglie ed attrezzi in cucina. Questo è il nuovo potere per il tuo business! Assolutamente 100% made in Italy.

[www.stindustry.it/]

[www.arcochimica.it/]

Bottoni

eta service

Easy Clean

ECOSì

FEMIR

SDAF

tecno clean

KLINKO

imp

RM

api

TCA

ITAL RACCON

PROGENE 2000

ALFA

FALPI



soligena

La forza e la [sinergia] di un grande gruppo.

Dinamico e innovativo, il Gruppo Soligena, si è affermato come il partner ideale per gli addetti alla pulizia e gli operatori del settore offrendo una vasta gamma di servizi, qualità dei prodotti e grande professionalità.

Soligena sceglie l'efficacia del "lavoro di gruppo" per costruire insieme **Soluzioni vincenti.**





La trasparenza
del pulito

Una carezza che
ridona luce, senza
lasciare traccia



ITIDET Srl

Sede Operativa

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

Sede Legale

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

Detergenti profumatori per gli ambienti