

N.11
NOVEMBRE
2015

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

postatarget
magazine
DCCOS5538
NAZ/185/2008
Posteitaliane



MENSILE DI GESTIONE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

TERZA PAGINA

mercato appalti pulizie
congresso internazionale
anniversari
lezione magistrale

GESTIONE

sicurezza chimica
bonus assunzioni
decreti jobs act
costo del lavoro
manuale oe+v
riforma sanitaria lombarda

SCENARI

fusioni
sanificazione alimentare
pulizie ospedaliere
miracle mop

TECNOLOGIE

innovazioni



EDICOM
www.gsanews.it

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

AVANTI PER FORZA !



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

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

ROBO 40 S

IL ROBOT CHE TROVA AUTONOMAMENTE
LA STRADA GIUSTA

PROSSIMAMENTE IN ARRIVO



ROBO 40 S

lava asciuga studiandosi da solo il percorso da effettuare per il lavaggio dei pavimenti senza nessun operatore.

Dimensioni:

L 925 mm x P 850 mm x H 880 mm

Adatto a ogni contesto,
superando ogni ostacolo.

GRUPPO
ICA system
SISTEMI PER LE PULIZIE INDUSTRIALI

Robo 40 S distribuito esclusivamente da: ICA System Srl



di Soluzioni Innovative nel Cleaning!

Trasporti

- mezzi pubblici
- treni
- pullman
- aerei

Hotel

- hotel
- alberghi
- b&b

Imprese di Pulizia

Industria

- farmaceutica
- alimentare
- meccanica

Sanità

- rsa
- case di riposo
- cliniche
- ospedali

Cambia il tuo modo di pensare al pulito!



 **i-mop**[®]
revolutionary cleaning

i-mop, la lavasciuga
professionale con la
flessibilità di un mop

Scopri di più su
www.i-mop.it

Un'esclusiva



www.socaf.it | info@socaf.it

SOMMARIO



ATTUALITÀ	7
AFFARI E CARRIERE	67
CARNET	68
ORIZZONTI	70



INSERTO

TERZA PAGINA

- 21 Aggiudicato! Ecco gli ultimi dati sugli appalti di pulizia e ristorazione
[di **Simone Finotti**]
- 24 "La gente e il business" protagonisti a Berlino
[di **Umberto Marchi**]
- 28 Da 30 anni qualità tecniche e umane: buon compleanno Iscot!
[di **Giuseppe Fusto**]
- 32 La vera pulizia? È spazzare via gli "idoli" e le "illusioni"
[di **Antonio Bagnati**]

GESTIONE

- 36 Chimica, reach, clp: "sicuri" di conoscerli abbastanza?
[di **Carlo Ortega**]
- 39 Bonus assunzioni 2016, ecco cosa cambia
[dalla redazione]
- 40 Maxi sanzioni per lavoro nero, mancate visite mediche e formazione
[di **Umberto Marchi**]
- 42 Costo del lavoro, anomala l'offerta con ribasso oltre il 15%
[di **Simone Finotti**]
- 44 Offerta più vantaggiosa, ecco come applicarla (correttamente)
[di **S.C.**]
- 46 La riforma sanitaria della regione lombardia: riflessi e problematiche nel campo degli acquisti dei servizi e delle forniture
[di **Massimiliano Brugnoletti, Gabriele Tricamo**]

SCENARI

- 50 We Italia rafforza il Gruppo Dhys e si prepara alle sfide "glo-calì"
[di **Giuseppe Fusto**]
- 52 Afidamp fa il punto sulla sanificazione alimentare
[dalla redazione]
- 56 Pulizie in ospedale tra esternalizzazione e controllo: le "best practices" italiane si raccontano a Milano
[di **Simone Finotti**]
- 60 Questo Natale si festeggia a panettone e... mop!
[dalla redazione]

TECNOLOGIE

- 62 CMS Berlino 2015, report di un successo annunciato
[di **Laura Guidi**]

Deo Det
i deodetergenti multifunzione

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

deodetergente iperconcentrato multifunzione

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

DEODET MULTIFUZIONE è disponibile nella versione **iperconcentrato** in scatole da 12 flaconi da 250 ml con dosatore "Turn ON-OFF", oppure nella versione **concentrato** in pratiche **confezioni Multipack da 24 buste monodose da 5 ml**.

deodetergente concentrato multifunzione monodose

Confezione MULTIPACK da 24 buste monodose

Rubino Chem
THE SPECIALTY COMPANY

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

MADE IN ITALY
www.rubinochem.it

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

Testata volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al Regolamento CSST Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica
Per il periodo 1/1/2014-31/12/2014
Periodicità: MENSILE • Tiratura media: 5.583 • Diffusione media: 5.495
Certificato CSST n. 2014-2502 del 3/3/2015 • 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"



© Copyright EDICOM srl - Milano

COLOPHON

Direzione, Amministrazione, Redazione e Pubblicità:
EDICOM srl
Sede legale: Via Zavanasco, 2
20084 Lacchiarella (MI)
Sede operativa:
Via Alfonso Corti, 28
20133 Milano
Tel 02/70633694 - 70602106
Fax 02/70633429
info@gnews.it - www.gnews.it
Direttore Responsabile:
GIOVANNA SERRANÒ
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

MONOSPAZZOLA ORBITALE TOR 43

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

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

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



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



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



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



Your Better Choice

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

www.tmbvacuum.com

Bilanci, sfide, progetti: così Ar.Co torna a pulsare



Di ritorno dal Madagascar, dove Ar.Co, dal 13 al 24 ottobre, ha organizzato il tradizionale meeting con la forza vendita e i principali distributori (in tutto una quarantina di persone), **Luca Cocconi** è sorridente e ha tanta voglia di parlare del presente e del futuro della sua azienda. “Sono stati giorni di tanto svago e anche un po’ di lavoro. Abbiamo fatto il punto e fissato gli obiettivi per il futuro.”

Come sta andando?

“Sono giorni molto intensi. Volevo anche fare un salto a Madrid per Hygienalia, ma alla fine ho dovuto rinunciare. C’è tanto di quel lavoro...”

Il che, per un’azienda, è una buona notizia.

“Guardi, facendo i debiti scongiuri, posso dire che finalmente, dopo quattro anni difficilissimi, si torna a respirare. Oggi sento intorno a me un’azienda che riprende a pulsare: finalmente possiamo preoccuparci di lavorare senza dover riparare a sventure e situazioni poco simpatiche. Stiamo ricominciando a lavorare per noi e i risultati si vedono: abbiamo chiuso l’anno scorso sui 5 milioni di fatturato, con una crescita del 20-22%. Abbiamo superato difficoltà enormi dovute a fattori esterni, fra un lutto doloroso, un terremoto devastante e altre situazioni che avrebbero tagliato le gambe ad aziende meno solide. Eppure siamo ancora qui, grazie alle nostre forze e a tutti quelli che in questi anni ci hanno sostenuto.”

I progetti sono tanti. Di recente avete stretto un accordo con Kärcher per un sistema “rivoluzionario” di concepire il cleaning.

“Abbiamo firmato per i prossimi cinque anni, e siamo orgogliosi di questo progetto con un’azienda leader nel settore. Si chiama Tailor e, come dice il nome stesso, identifica un nuovo modo di pensare al pulito, intelligente e “sartoriale”. Volevamo superare la logica del singolo prodotto, e grazie a Tailor ci siamo riusciti”.

Ci spiega di cosa si tratta?

“In pratica parliamo di un software e una nuova applicazione sviluppati in collaborazione dalle due aziende. Uno strumento pratico e intelligente che, in poche parole, consente al cliente di acquistare tutto il cleaning necessario ma, attenzione, in formula controllata e personalizzata, conoscendo già prima il costo del pulito al metro quadrato, oppure a canone. In più, addirittura, si potrà disporre della programmazione e degli ordini aperti per la durata dei cantieri o degli appalti in gestione. Il progetto propone una nuova concezione del fare cleaning, che lascia in capo ad aziende esperte l’onere di impostare la fase operativa, avvalendosi delle migliori metodologie e tecnologie che il mondo delle pulizie professionali mette a disposizione”.

Quali sono i vantaggi per le imprese?

“Al cliente finale vengono garantite la certezza della qualità del risultato a un costo certo e modulabile, in funzione delle proprie esigenze. Non per niente il progetto è stato condiviso da Unicredit, un grande istituto bancario che ci consentirà di mettere in campo esclusive operazioni finanziarie a favore dei clienti. I vantaggi per le imprese sono evidenti: possono contare, innanzitutto, su una quantificazione esatta dei costi dei prodotti da utilizzare per le gare d’appalto. Per il momento è escluso il costo del lavoro, ma posso anticipare che stiamo già lavorando a un’appendice per comprendere anche quello, chiudendo il cerchio.”



Intanto Ar.Co continua anche a lavorare sulla ricerca di prodotto.

“Sì, certo. Siamo sempre attentissimi alle nostre formulazioni, a partire dalla scelta delle materie prime nuove e innovative, per arrivare a prodotti poco impattanti e rispettosi dell’ambiente. Un impegno che Ar.Co ha sempre messo al primo posto, per la salvaguardia dell’uomo e dell’ecosistema in cui viviamo.”

Ar.Co è nota anche per la sua attenzione ai dealer. È ancora così?

“Sì, anzi, si sta rafforzando. E anche se ora ci stiamo rivolgendo alle esigenze del cliente finale, non dimentichiamo che il nostro primo interlocutore sono i dealer. È con loro che intendiamo rafforzare il nostro rapporto, con tante iniziative e offerte di prodotti e pacchetti sempre più evoluti. Oggi siamo arrivati alla cifra ragguardevole di 120-130 dealer in Italia e una quarantina all’estero. Un patrimonio che rappresenta il nostro vero tesoro.”

Il mercato delle imprese funziona?

“Funziona se hai qualcosa di interessante da offrire, funziona se sei in grado di dare loro opportunità nuove e innovative. Noi cerchiamo di farlo, e adesso ancora di più.”

Superato del tutto il danno del terremoto?

“Direi quasi interamente, anche se mi sarei aspettato un aiuto maggiore dallo Stato. Fortunatamente ci siamo rimboccati le maniche e abbiamo fatto tutto da soli.”

Un’espressione per il suo 2016?

“Sarà un’ottima rampa di lancio per cercare mercati e opportunità nuove.”

[www.arcochimica.it]

Ecoconvegno, l'iniziativa di Sutter per formare sull'impatto ambientale dei servizi di pulizia

Ancora una volta Sutter Professional si distingue nel mercato del cleaning per essere un'azienda che fa propria la vocazione alla cultura ed in particolar modo alla cultura green.

Sutter Professional "alfiere" del green

Quando in Italia, con la Legge Finanziaria 2007 ed il Decreto Inter-Ministeriale n°135 dell'11 aprile 2008, si muovevano i primi passi verso il GPP (Green Public Procurement, ovvero l'obbligo per le Pubbliche Amministrazioni di acquistare beni e servizi integrando le considerazioni ambientali), Sutter stava già realizzando il sogno di un prodotto che riducesse sensibilmente l'apporto di plastica nell'ambiente.

L'iniziativa Ecoconvegno

Negli anni successivi, mentre le PA iniziano ad intraprendere i processi formativi per comprendere a pieno come declinare l'ambiente in una gara d'appalto, Sutter, che da sempre manifesta la sua attenzione verso l'eco-sostenibilità, decide di concretizzare il proprio contributo alla tematica, dando vita all'iniziativa "Ecoconvegno".

L'obiettivo

Questi eventi, nell'ambito della promozione del Green Procurement e alla luce del DM 24 maggio 2012, si rivolgono ad Enti Pubblici, distributori ed imprese di servizi, attestandosi come il miglior rendez-vous per unire confronto e formazione. L'obiettivo è quello di fornire un supporto metodologico circa l'introduzione dei criteri di GPP nelle gare d'appalto pubbliche e, allo stesso tempo, informare le aziende distributrici e le imprese di servizi su come soddisfare i criteri ambientali richiesti.

Giunto alla seconda edizione

L'Ecoconvegno, arrivato alla sua seconda edizione, dopo aver coinvolto Consip nel 2014, quest'anno in collaborazione con Vileda e Celtext, coinvolge nei suoi due appuntamenti direttamente il Ministero dell'Ambiente. Il fulcro degli incontri è l'approfondimento delle novità legislative europee in tema di certificazione Ecolabel del servizio di pulizia e di appalti pubblici di forniture e servizi, con cui oggi devono interfacciarsi gli attori del cleaning professionale. Durante i Seminari sono quindi illustrati ed analizzati i nuovi strumenti normativi ed operativi, così da poter fornire le nozioni ed i mezzi necessari per poter ridurre l'impatto ambientale del servizio di pulizia professionale e garantire una corretta gestione della produzione dei rifiuti, senza dimenticare altresì l'utilizzo dei prodotti derivanti dal riciclo dei materiali.

I temi "in pillole"

I temi trattati riguardano in particolare: la futura certificazione Europea Ecolabel del servizio di pulizia, che modificherà l'attività dei progettisti degli uffici gara; la Direttiva 2014/24/UE che introdurrà, a partire dal 2016, il principio di valutazione dei costi del ciclo di vita dei prodotti/servizi e che andrà a modificare le valutazioni



economiche e tecniche delle stazioni appaltanti; l'analisi della bozza dei CAM del servizio di pulizia e sanificazione in ambito ospedaliero; l'analisi della certificazione Remade In Italy e la sua possibile applicazione nel cleaning professionale; la gestione dei rifiuti prodotti durante l'espletamento del servizio di pulizia.

A Roma il secondo appuntamento

Ecoconvegno quest'anno offre poi un'opportunità unica, è stato infatti designato come il luogo dove raccogliere pareri ed opinioni per ottimizzare e perfezionare quella che è la Bozza della Normativa sulla Certificazione Europea Ecolabel. Attività resa possibile anche grazie alla presenza di relatori, di appurata competenza, quali: dott.ssa **Alessandra Mascioli** - Direzione clima ed energia Ministero dell'Ambiente e delle tutele del territorio e del mare; dott. **Simone Ricotta** - Comitato di Gestione per l'attuazione del Piano nazionale GPP; dott. **Paolo Fabbri** - Punto Tre. Il primo Seminario dell'Ecoconvegno si è già svolto a Bussolengo, in provincia di Verona, martedì 13 ottobre 2015, riscontrando un notevole successo in termini di affluenza e partecipazione. Sutter si augura il medesimo entusiasmo per il prossimo appuntamento fissato per il giorno 20 novembre 2015 presso l'Hotel Radisson Blu di Roma.

www.sutterprofessional.it



Immersi nei guanti

Reflexx è un'azienda specializzata nella progettazione ed importazione di guanti monouso e riutilizzabili in nitrile, lattice e vinile. Siamo a colloquio con l'amministratore unico **Gianni Isetti**.

I guanti sono un prodotto in apparenza semplice. Ci può spiegare meglio la complessità dei vostri prodotti?

“I guanti monouso sono prodotti di larghissimo consumo ed il numero di pezzi venduti nel mondo, in un anno, supera i 100 miliardi di unità. Solo Reflexx importa e commercializza oltre 400 milioni di guanti all'anno. Per questo riteniamo che “costanza di produzione” sia il concetto chiave: in pratica saper produrre enormi quantità di prodotto a qualità inalterate. Il processo produttivo non è affatto banale. Come nella produzione di palloncini gonfiabili, se la quantità di materia prima non fosse quella corretta o non fluisse in maniera uniforme sulla forma di produzione, il guanto non potrebbe garantire l'impermeabilità e dunque la sicurezza richiesta.”

E Reflexx cosa fa in pratica?

“Reflexx progetta e fa produrre guanti unicamente a fabbriche con una comprovata e certificata capacità di controllo del processo produttivo, di costanza di composizione e di qualità e per controllare tutto ciò effettua controlli periodici sia interni che con laboratori esterni sulla merce che immette sul mercato.”

Come vengono usati oggi i guanti?

“Oggi i guanti sono impiegati in molteplici utilizzi, quasi sempre con importanti funzioni di protezione e sempre normati da Direttive specifiche per ogni settore: come Dispositivi di Protezione Individuale (DPI), come Dispositivi Medici (DM) o anche come Materiali ed Oggetti destinati al Contatto con Alimenti (MO-

CA), e, ad ogni guanto, vengono richieste specifiche caratteristiche di resistenza meccanica, chimica, di permeazione o migrazione, di sensibilità o di igiene a seconda degli usi. Come Dispositivi di Protezione Individuale i guanti in cat. III sono controllati da un Ente Certificato CEE (noi ci avvaliamo dell'Ente Associazione Nazionale Calzaturifici A.N.C.I.-CI-MAC) che effettua prelievi periodici per valutare le caratteristiche di resistenza fisica e chimica richieste dalle normative En 420 ed EN 374 ed inoltre che quanto dichiarato da Reflexx sulle confezioni e sulle Note Informativa (vd. Schede Tecniche in ambito DPI) sia conforme con il prodotto immesso in commercio. Come MOCA, Reflexx effettua controlli periodici non solo sulle migrazioni globali di sostanze chimiche verso i possibili alimenti, ma controlla anche la costanza di composizione oltre che eventuali migrazioni di ogni “CAS” (sostanze chimiche) segnalato tra i materiali nocivi per la salute umana, al fine di garantire che nessun composto possa contaminare chimicamente o anche variare organoletticamente il cibo trattato. Errori in questa materia possono comportare l'avvelenamento di un cibo con conseguenze disastrose. Come Dispositivi Medici abbiamo la necessità e l'obbligo di avere sotto controllo i punti critici del prodotto



partendo da quelli più pericolosi come i microfori sino ad arrivare ad altre difettosità maggiori e minori ed inoltre dobbiamo garantire le resistenze minime imposte dalla normativa EN 455 (min. 6 N di Resistenza alla Trazione sui guanti in lattice e nitrile e 3,6 N sui guanti in materiale plastico tipo vinile o polietilene). Quanto sopra per garantire non solo la sicurezza di chi indossa i guanti Reflexx ma anche del paziente che potrebbe infettarsi nel caso l'operatore avesse qualche malattia trasmissibile.”

Quali sono le principali tendenze di mercato?

“Negli ultimi anni i consumi di guanti in lattice si sono ridotti a favore dei guanti in nitrile e vinile. Ciò è giustificato in molti casi dalla resistenza dei guanti in nitrile oppure dal prezzo. Un'altra chiara tendenza del mercato è quella di trattare prodotti privi di polvere per abbassare la contaminazione, evitare dermatiti o semplicemente ridurre i fastidi che la polvere comporta. In ogni caso notiamo un'estrema attenzione alla qualità oltre che al prezzo, e questo avvalorata la nostra missione.”

Come è organizzata la vostra rete commerciale sul territorio?

“Abbiamo agenti che operano su tutto il territorio italiano. Siamo in grado di affiancare prontamente e professionalmente ogni richiesta proveniente da svariati settori con un know-how che, lasciatemi dire, non è proprio da tutti. Inoltre affianchiamo i distributori con corsi ed approfondimenti che permettono di accrescere la professionalità dei loro venditori.”

[www.reflexx.com]

Laundry Concept Premium: il nuovo sistema lavanderia di ChimiClean

Il 2015 volge al termine e per la ChimiClean Group è tempo di bilanci

È stato un anno molto intenso, ricco di novità ma soprattutto di meritati successi. Tra le novità ricordiamo lo studio e lo sviluppo di nuove referenze per la linea Skizzo, il suo funzionale, seppur elegante, flacone e la recente formula Extra da 100 dosi. Inoltre, per quanto concerne la Professional Line, sono stati realizzati detergenti innovativi e altamente performanti per il settore HO.RE.CA.

Mentre tra i successi non si può non esultare per Deo Due che si riconferma il profumatore bifase più venduto in Italia. Anche la partecipazione alla fiera Pulire 2.1 di Verona è stata fonte di non poche soddisfazioni. Oltre ad aver riconfermato gli accordi commerciali esistenti e consolidato le intese con i dealers che sin dai primi anni hanno creduto nell'azienda siciliana, numerosi sono i nuovi rapporti intrecciati con operatori del settore italiani ed esteri. Proprio quest'ultimi hanno permesso di portare i detergenti Professional Line fuori dai confini nazionali determinando così per ChimiClean una crescita e una conseguente espansione verso i paesi del nord-est Europa, Medio Oriente e Sol Levante.

Prestazione, Profumo, Progresso: le 3 P di Laundry Concept Premium

Tra le numerose novità di questo 2015 in particolare è stata accolta con grande entusias-

simo dal settore delle Lavanderie Industriali: la nascita di Laundry Concept Premium un sistema innovativo studiato e sviluppato per le macchine lavatrici automatiche.

ChimiClean Professional, nella sua vasta gamma di prodotti, già da diversi anni vanta una linea dedicata alle lavanderie e alle diverse fasi di lavaggio della biancheria: detergenti liquidi e in polvere per capi bianchi, colorati o delicati; ammorbidenti e neutralizzanti; candeggianti a base di ossigeno attivo o ipoclorito di sodio; additivi rinforzanti, alcalinizzanti e pretrattanti. L'obiettivo della sezione Ricerca&Sviluppo era quello di realizzare una linea completamente performante, in grado di garantire la rimozione dello sporco e delle macchie più ostinate già alle basse temperature e a qualsiasi durezza dell'acqua, che rispettasse le fibre e l'ambiente ma soprattutto, e qui sta l'innovazione più riscontrabile, che donasse ai tessuti una morbidezza e un profumo percepibili anche diverse settimane dopo il trattamento di lavaggio. Nasce quindi, con l'ausilio del Laboratorio Chimico di ChimiClean, il sistema Laundry Concept Premium!

I prodotti

La nuovissima Linea Lavanderia pensata da ChimiClean comprende:

Laundry 1 detergente specifico per il lavaggio di biancheria in macchine lavatrici professionali. La sua formula ad alto potere detergente è ideale per il lavaggio di capi sia bianchi che colorati. Pochi grammi di prodotto assicurano una rimozione sicura dello sporco.

Laundry 2 Professional alcalinizzante concentrato da utilizzare, nelle fasi di prelavaggio e lavaggio in combinazione con Laundry 1 Professional, per rimuovere sporco grasso e tenace. **Help Professional** additivo rinforzante coadiuvante del normale detersivo per lavatrici. Rimuove le macchie penetrando all'interno delle fibre in maniera efficace. Il suo utilizzo con-



sente di ridurre inoltre la quantità di detersivo con un notevole risparmio.

Premium Soft Caps ammorbidente concentrato di ultima generazione con profumo microincapsulato. Oltre a proteggere e a rendere morbidi i capi, Premium Soft Caps donerà ai tessuti un profumo inebriante e persistente per diverse settimane in quanto la fragranza resiste alle alte temperature, alla centrifuga, alla stiratura.

Le 3 fragranze: esperienza extrasensoriale

Il profumiere di ChimiClean ha realizzato per Laundry Concept Premium tre raffinate e inebrianti fragranze in modo da combinare detergente e ammorbidente per una sensazione di profumo avvolgente. Laundry 1e Premium Soft Caps sono disponibili nelle nuance:

- Fiori di Loto: un bouquet di accordi fioriti, caldissimi e seducenti che donerà ai tessuti una profumazione elegante e sofisticata;
- Fiori d'Acqua: fragranza frizzante, marina con note ozonate. Un profumo intenso e vitale che evoca la bellezza del mare;
- Sensual Lotus: esplosione di note speziate, calde e vellutate per la fragranza orientale che ispira benessere e tranquillità.

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



Gruppo Pulingross: l'integrazione tra cleaning e mobilità inizia a dare i primi frutti

Il Gruppo Pulingross sta sviluppando in modo sistematico la suddivisione delle sue attività in 2 grandi business unit: Pulingross, leader nella fornitura di servizi integrati per il cleaning professionale, Eureco Italia attiva nella commercializzazione di veicoli elettrici: 2 attività apparentemente distanti o comunque storicamente non connesse, con aree di intervento diverse e clienti che operano su mercati differenti.

Attività in sinergia

Da un lato infatti la pulizia industriale ha sempre rappresentato il core business dell'intera attività aziendale, con la commercializzazione di prodotti e detergenti chimici, consumabili come la carta, attrezzature per la pulizia ed i macchinari ad uso professionale (lavasciuga, lavapavimenti, spazzatrici, aspiratori, aspirapolveri); l'offerta tradizionalmente si è sempre rivolta alle imprese di pulizia, alle aziende e soprattutto al settore degli appalti pubblici per cantieri di dimensioni rilevanti in particolare nel mondo della sanità. Dall'altro lato l'investimento nel settore della mobilità sostenibile con Eureco Italia ha rappresentato una vera e propria diversificazione del business aziendale: la vendita ma soprattutto il noleggio dei veicoli elettrici si è sempre

rivolta al settore del turismo (alberghi, villaggi, golf club...); almeno fino a quando il senso civico ed un massiccio sviluppo di temi legati all'ambiente ed in particolare alla mobilità sostenibile sono diventati di attualità; ed ecco che la proposta commerciale ha intercettato nuove esigenze, dai veicoli per il lavoro per committenti pubblici (gestione e manutenzione del verde, grandi spazi come ospedali o stazioni, fiere e manifestazioni come Expo) senza tralasciare il mondo dell'impresa dove il veicolo elettrico sta diventando una realtà concreta.

Un'evoluzione in divenire

Questa evoluzione, che in realtà è recente e tuttora in divenire, stravolge completamente le regole del mercato: quelle che fino ad un paio di anni fa sembravano 2 attività agli antipodi (cleaning e mobilità) oggi mostrano evidenti sinergie sotto diversi punti di vista e quelle che erano 2 tipologie di clienti oggi si sono integrate e sono sempre più disponibili ad accogliere offerte congiunte e scalabili: un campeggio che noleggia i veicoli elettrici per gestire i trasporti dei suoi clienti o per mantenere il verde o eseguire l'attività di pulizia, sviluppa sicuramente importanti volumi di carta e consumabili durante la stagione turistica e probabilmente prima e dopo necessita di macchinari per la pulizia, magari con una proposta "pay per use". Questo è solo un esempio di cross marketing.

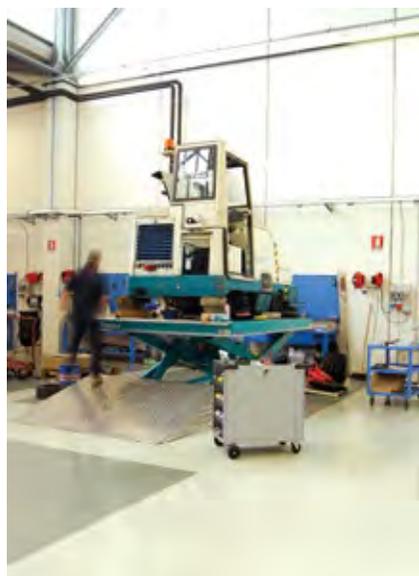
Una scommessa vinta

Un'altra evidente integrazione avviene nel mondo dell'assistenza: infatti il noleggio a breve/medio e lungo termine sta diventando ormai il modus operandi di riferimento sia nei veicoli elettrici sia nei macchinari per il cleaning nei cantieri; ed è evidente il ruolo strategico che l'assistenza gioca in questa partita. Un'officina qualificata, un servizio ricambi efficiente ed



automatizzato (magari riorganizzato secondo le logiche del lean management), un team di tecnici altamente preparati e specializzati ed un servizio di "pronto intervento" capace di risolvere qualsiasi problema in 24/48 ore anche con interventi in loco, sono elementi che fanno la differenza sia nel cleaning quanto nella mobilità. Sebbene tecnici, reparti e modalità di intervento restino evidentemente separati tra il mondo del cleaning e quello della mobilità, altre attività sono facilmente integrabili: organizzazione degli spazi, gestione degli interventi, software per il monitoraggio dell'attività e la prevenzione, servizio di post-vendita per la manutenzione programmata, trasporto. L'intuizione o l'azzardo di qualche anno fa di integrare 2 mondi che finora non si erano mai parlati sembra dare i suoi primi frutti, anche alla luce della crescita costante di Pulingross nel core business tradizionale e della forte crescita di Eureco Italia anche grazie ai recenti accordi nazionali per diventare un player esclusivo per importanti marchi internazionali; ma questo è solo l'inizio di un percorso lungo e sicuramente ricco di opportunità che saranno in futuro sempre più legate a modi nuovi di proporsi sul mercato, con tecniche e strumenti di marketing innovativi ma soprattutto con una mentalità aperta e disponibile a sondare terreni e strade inesplorate.

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



Specializzazione, qualità e formazione: le "armi" Kemika per competere sul mercato

Il settore delle pulizie professionali è relativamente giovane e solo negli ultimi anni, dopo un lungo periodo di sviluppo costante e talvolta anche impetuoso, ha subito una prima battuta di arresto ed una certa contrazione. Le aziende fornitrici di questo comparto, fra le quali Kemika, sono cresciute di conseguenza per oltre trenta, quarant'anni e si sono strutturate e consolidate proprio grazie al traino che il mercato ha garantito loro.

Un'azienda che investe molto

Kemika è sicuramente una delle aziende che ha saputo cogliere le opportunità che gli andamenti di mercato hanno offerto, decidendo di investire soprattutto in questo settore, specializzandosi al fine di rispondere meglio alle esigenze delle imprese. Ed è proprio sulla specializzazione che ha puntato per consolidare la posizione di interlocutore privilegiato per le imprese.

Iper-specializzazione al servizio delle imprese

Da questa "iper-specializzazione" è nata l'esigenza di studiare un numero impressionante di formulati in modo da rispondere sempre a tutte le esigenze delle imprese che, negli anni hanno ampliato moltissimo il loro campo di azione. Dal semplice servizio di pulizia delle scale si è passati alla esternalizzazione del servizio nelle strutture più complesse, come le banche, gli uffici in generale, per passare al settore ospedaliero dove oggi il servizio di pulizia e sanificazione degli ambienti è quasi totalmente esternalizzato.

Offerta capillare

Molte aziende sono poi entrate nel mondo dell'industria alimentare, nell'Horeca, molte hanno iniziato ad eseguire trattamenti, per



consuetudine, di competenza di artigiani specializzati, come i trattamenti delle pietre, delle superfici in cotto, dei parquet, dei cementi, dei marmi e così via. La propensione di Kemika a seguire le esigenze delle imprese l'ha portata a sviluppare linee di prodotto per tutte le esigenze. La molteplicità di offerta che contraddistingue la produzione è sicuramente una peculiarità dell'azienda di Ovada.

E tanta formazione

Inoltre la crescita delle proposte commerciali è sempre stata accompagnata da una capillare offerta di formazione. I nostri molteplici corsi di formazione (più di dieci programmi differenti) non rappresentano solo uno strumento per fare marketing e per vantare qualità più o meno importanti del singolo prodotto, ma soprattutto sono un vero e proprio strumento per insegnare alle persone che lavorano



nel settore a farlo al meglio, ottimizzando il proprio operato sfruttando certamente le caratteristiche degli strumenti che adoperano, ma anche conoscendo profondamente la materia e sapendo come lavorare per minimizzare i reali costi di impresa mantenendo la qualità del servizio.

Un mercato che cambia

Proporre i propri prodotti attraverso un sistema, spiegando quali sono i vantaggi che si possono ottenere nel medio periodo, rappresenta uno sforzo che ancora oggi garantisce all'azienda una posizione di leadership sul mercato delle imprese. Certamente oggi le regole di mercato sono cambiate e continuano a farlo velocemente, le pressioni che le imprese subiscono sono differenti e le risorse in campo sono assai inferiori. Le spending review si susseguono e vengono imposte riduzioni al valore degli appalti in maniera orizzontale, senza considerare effettivamente dove sarebbe possibile ottenere risparmi rilevanti.

Un partner strategico

Con Kemika le imprese hanno al loro fianco un partner che le può agevolare moltissimo nell'analisi dei costi e nell'ottimizzazione delle operazioni. Anche se il prodotto chimico rappresenta una posta residuale e minima dei costi da sostenere nell'economia di un appalto di pulizia, l'influenza dei sistemi con i quali si utilizzano e la loro qualità possono avere un impatto considerevole sulla voce di costo più importante rappresentata dal costo di manodopera che si attesta mediamente all'85%.

Valorizzare le caratteristiche dei prodotti

Quest'ultima considerazione è sempre stata posta alla base della politica aziendale che, da sempre, valorizza le caratteristiche tecniche dei prodotti e la loro efficacia, con una particolare attenzione alla concretezza delle proposte. L'azienda non ha mai permesso ad altri fattori, sia pure commercialmente importanti, di interferire più di tanto con la qualità del formulato anche se questo, a volte e comunque sempre solo nel breve periodo, può significare vendere meno.

[www.gruppokemika.it]

Rider, pulito dappertutto



...grazie anche all'innovativa testata avvolgente a 4 spazzole

RIDER

ghibli & wirbel

Rider R 65 FD 65

LAVAGGIO PERFETTO! La versione FD 65, presenta un gruppo testata innovativo: quattro spazzole piccole, ma con una forte pressione a terra, che "avvolgono" la parte anteriore di Rider e garantiscono la massima copertura ed efficacia di lavaggio negli spazi stretti. **MASSIMA MANOVRABILITÀ.** Insuperabile nel filo muro e angolo di sterzata (U-turn) di soli 115 cm: per muoversi senza problemi anche nelle aree più difficili. **FONDAMENTALI AL TOP:** 65 litri di capacità, abbinati ad un'elevata produttività (fino a 3250 m²/h) e autonomia, garantiscono la soluzione ideale in ogni tipo di ambiente. **GRANDE AUTONOMIA:** le varianti BC, con caricabatterie e batterie a bordo (105 Ah), garantiscono oltre due ore e mezzo di lavoro non stop!

100% MADE IN ITALY

Via Circonvallazione, 5
27020 Dorno PV - Italia
www.ghibliwirbel.com



È ora di evolversi: è arrivata FIMOP



FIMOP non è una semplice lavasciuga pavimenti, ma la lavasciuga pavimenti che realizza il sogno di milioni di negozi, bar e piccole attività commerciali ancora schiave di straccio e secchio. Perché FIMOP è arrivata per mandare letteralmente in pensione la pulizia manuale. Da tempo Fimap si dedica allo sviluppo di nuovi prodotti in grado di migliorare la qualità del pulito all'interno di settori sempre più diversificati, con una particolare attenzione per quelli ancora poco esplorati. FIMOP è il chiaro esempio della volontà di avvicinarsi ad un pubblico che non ha le dimensioni per rivolgersi ai professionisti e pertanto prosegue utilizzando lo stesso vecchio e scomodo metodo. Ma l'igiene non può

più dipendere dalla fatica della persona che si occupa della pulizia.

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

Il paragone tra la nuova proposta di Fimap ed il vecchio metodo è quasi impossibile, per risultati, facilità e comodità.

Per cominciare, i risultati di igiene sono nettamente superiori, il lavoro meccanico della spazzola cilindrica permette di rimuovere lo sporco e pulire più in profondità rispetto alla pulizia manuale. Inoltre l'acqua sporca non resta a contatto con il pavimento in quanto viene subito aspirata, e qualsiasi residuo viene rimosso dal passaggio del tergipavimento, che rifinisce l'asciugatura.

Il pavimento è già asciutto: non è quindi necessario chiudere l'area appena lavata, si evita il pericolo di scivolamento ed il rischio di risporcare la superficie camminandoci sopra. A favore di igiene è da sottolineare anche che come tutte le lavasciuga pavimenti professio-





nali FIMOP utilizza due serbatoi separati, uno per l'acqua pulita, l'altro per l'acqua sporca. Questo significa che l'acqua sporca non viene ributtata sul pavimento come accade con la pulizia manuale, il lavaggio avviene solo con acqua pulita dall'inizio alla fine.

La combinazione di alcune fondamentali caratteristiche rendono FIMOP nell'aspetto e nell'uso decisamente più simile ad un elettrodomestico che ad una lavasciuga pavimenti, pur mantenendone, nella funzionalità, le qualità ed i vantaggi. Tra queste caratteristiche la prima senz'altro è la dimensione, che permette di spaziare notevolmente nelle applicazioni, senza preoccuparsi poi di dove riporla o di come trasportarla. La semplicità di utilizzo permette un facile approccio da parte di chiunque, anche da chi non ha assolutamente familiarità con il mondo delle lavasciuga: due contenitori e due pulsanti. Questo grazie ad una progettazione lunga ed elaborata su cui Fimap ha molto investito, aggiungendo tecnica ed innovazione all'interno, per restituire all'esterno un prodotto semplice come un elettrodomestico. Per iniziare si mettono acqua e detergente nel contenitore apposito, si accendono gli

unici due pulsanti a disposizione, uno le dà energia, l'altro attiva il lavaggio, e FIMOP è già al lavoro.

Durante la pulizia le manovre risultano comode e fluide anche quando si tratta di pulire sotto tavoli, in punti difficili da raggiungere e negli angoli, grazie allo snodo universale che collega il manico alla macchina. FIMOP ha anche la stessa trasportabilità di un elettrodomestico: una volta richiusa si può trascinare sulle ruote o portare a mano dalla comoda maniglia per salire le scale e cambiare piano. Una volta terminato l'intervento di pulizia, si svuota il contenitore dell'acqua sporca e si ripone comodamente in qualsiasi ripostiglio perché occupa pochissimo spazio.

Batterie al litio, per ottenere il massimo ad ogni utilizzo

A completare il quadro è la scelta di impiegare batterie al litio. Ormai parte della vita quotidiana di ognuno di noi, di cui si sono scoperti i vantaggi soprattutto con l'impiego nella telefonia mobile, questa tecnologia contribuisce a togliere all'utilizzatore qualsiasi preoccupazione sulla disponibilità della macchina, perché la ricarica non richiede particolare attenzione, né tempi lunghi. FIMOP si ricarica velocemente, in qualsiasi momento, senza bisogno di aspettare che la batteria sia completamente scarica. Una volta carica non perde energia quando resta inutilizzata, perché non risente dell'autoscaricamento tipico delle batterie tradizionali. Ogni volta che serve FIMOP è pronta all'uso. Nel caso di una necessità urgente si può caricare anche solo parzialmente per un intervento di emergenza

e poi rimettere tranquillamente in carica, per averla pronta per la volta successiva.

Inoltre la batteria al litio assicura prestazioni ed autonomia, grazie alla capacità di erogare una potenza sempre adeguata al lavoro da affrontare. Quando si tratta di sporco aderente e difficile la potenza aumenta, mentre torna a regimi normali quando lo sporco è leggero, come nella pulizia di manutenzione, garantendo un'ottimale gestione dell'energia.

Chemical Card

Per rendere ancora più semplice la fase di preparazione Fimap ha pensato anche al detergente, realizzando le Chemical Card. Si tratta di monodosi, che hanno la forma sottile di una tessera ed un innovativo sistema di apertura che permette di versare il contenuto semplicemente, utilizzando una sola mano, senza mai venire a contatto con il prodotto chimico. Le Chemical Card sono disponibili in tre profumazioni che identificano diverse tipologie di pavimento: un delicato profumo floreale è destinato alla pulizia di tutti i pavimenti duri, le note agrumate identificano il detergente per parquet e pavimenti in legno mentre la fresca fragranza al pino è un igienizzante per gli ambienti sanitari. Le Chemical Card aiutano a mantenere la macchina in condizioni efficienti, in quanto contengono detergenti appositi, a schiuma frenata, che non intasano i condotti, in questo modo anche i meno esperti potranno godere dei vantaggi di utilizzare una lavasciuga pavimenti.

FIMOP e le Chemical Card sono acquistabili nel Fimap store: www.store.fimap.com.

www.fimap.com

FIMAP CHEMICAL CARD Goditi il fresco pulito di pulito!



*Detergente Blu Fiorito
per pavimenti duri*



*Detergente agli Agrumi
per parquet*



*Sanificante al Pino Verde
per ambienti sanitari*



Da Titania agli antiscivolo: il mercato premia le eccellenze Bonasystems



A volte, nel cleaning, sembra di vivere in un mondo alla rovescia in cui la prima fonte di inquinamento è la stessa detergenza: “Purtroppo è così - spiega **Mauro Franzin**, numero uno di Bonasystems-”

L'inquinamento? Non ha una sola fonte

“Nelle operazioni di manutenzione con detergenti comuni si determinano spesso inconvenienti dovuti ad un insufficiente risciacquo delle superfici: aloni per reiterati depositi di residui chimici nelle porosità, aumento delle quantità di prodotto impiegate a parità di risultato, aumento dei tempi operativi, abbassamento degli standard igienici e di qualità ambientale. Credo che ogni produttore responsabile sia chiamato a fare qualcosa. E purtroppo, in attesa di una normativa chiara a livello europeo, non ci resta che il buon senso.”

Detergenza “impatto zero”

Detto fatto, Bonasystems ha scelto la via dei nanomateriali composti protettivi a base di titanio, silicio, alluminio, ecc., da impiegare in combinazione con microfibre di altissima qualità. I prodotti realizzano una barriera protettiva e sfruttano l'assorbimento UV della luce naturale e artificiale, per sviluppare un processo in grado di eliminare biossidi e ossidi di azoto, biossido di zolfo, polveri atmosferiche, inquinanti volatili,

virus, batteri e muffe. E il mercato sta rispondendo a tono: “La resa è stupefacente, chi li ha provati li ha voluti subito”, spiega Franzin. Cinque i tipi di prodotto, suddivisi in due categorie: la gamma BonaTitania Restore è per la preparazione, bonifica e ripristino di superfici soprattutto esterne come pietra e vetri. Applicati con specifiche attrezzature, questi prodotti assicurano una protezione di lunghissima durata alle superfici, che di fatto diventano battericide. “Sono già tanti - confida Franzin - i progettisti che già in fase di progetto richiedono i nostri trattamenti”. Ma la gamma pensata in special modo per il mondo delle imprese di pulizia è quella dei manutentori BonaTitania Dust, Main e Clean, per pulizia/mantenimento/protezione. Si tratta di prodotti neutri a base di acqua e nanomateriali da utilizzare con microfibre, per la pulizia periodica, lo spolvero e la protezione di tutte le superfici. I vantaggi si vedono sia all'interno che negli ambienti esterni, con azione protettiva e antisporcante, miglioramento della qualità dell'aria, azione antiodore e antimuffa.

Prodotti e servizi antiscivolo al top

Bonasystem, intanto, continua a sbancare il mercato con i suoi trattamenti antiscivolo: è il caso di Bonagrip e Bonagrip Line, versione industriale: una soluzione basata sull'acqua, completamente biodegradabile, da utilizzare sulle superfici dure come ceramica, porcellana, gra-



nito, cemento e renderle antiscivolo nelle condizioni di ambiente bagnato e asciutto. Il prodotto viene applicato sulla superficie manualmente o a macchina e funziona sulla maggior parte delle superfici aumentando il coefficiente di attrito senza alterare la struttura.

Una soluzione per l'ambiente bagno

Da non dimenticare BonaMrGrip, dedicata in particolare all'ambiente bagno/spogliatoio/area benessere, ecc.: è infatti da utilizzare soprattutto sui piatti doccia per renderli antiscivolo in condizioni di ambiente bagnato e asciutto. Anche questo prodotto non danneggia e non altera il materiale cementizio o gli agenti di fissaggio. “Si tratta di prodotti che il mercato sta apprezzando in modo incredibile”, dice soddisfatto Franzin. “La lista delle referenze è lunghissima, e comprende piscine, centri commerciali, mercati e supermercati, palestre, hotel, ville e tenute pubbliche e private, abitazioni, bar, case di riposo in tutta Italia e all'estero”.



Sistemi di protezione e manutenzione

Grande successo riscontrano anche i prodotti di protezione e manutenzione delle superfici: “Sono molto noti i nostri prodotti di protezione delle superfici, come BonaSeal, un impermeabilizzante che va per la maggiore in punti vendita, centri commerciali, palazzi, hotel, ristoranti, negozi e così via. Poi c'è BonaMetal, per la protezione dell'acciaio, utilizzabile su tutti i tipi di leghe e metalli, e BonaGlass, per proteggere e trattare il vetro, molto indicato per ampie superfici vetrose. Abbiamo anche un prodotto specifico per il marmo, BonaMarble, dedicato alle superfici in marmo e pietre naturali. Raccomandati, ci tengo a dirlo, dai migliori produttori di piastrelle.”



NOVEMBRE
2015

INSERTO

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

TERZA PAGINA

MERCATO APPALTI PULIZIE
CONGRESSO INTERNAZIONALE
ANNIVERSARI
LEZIONE MAGISTRALE **21**

GESTIONE

SICUREZZA CHIMICA
BONUS ASSUNZIONI
DECRETI JOBS ACT
COSTO DEL LAVORO
MANUALE OE+V
RIFORMA SANITARIA LOMBARDA **36**

SCENARI

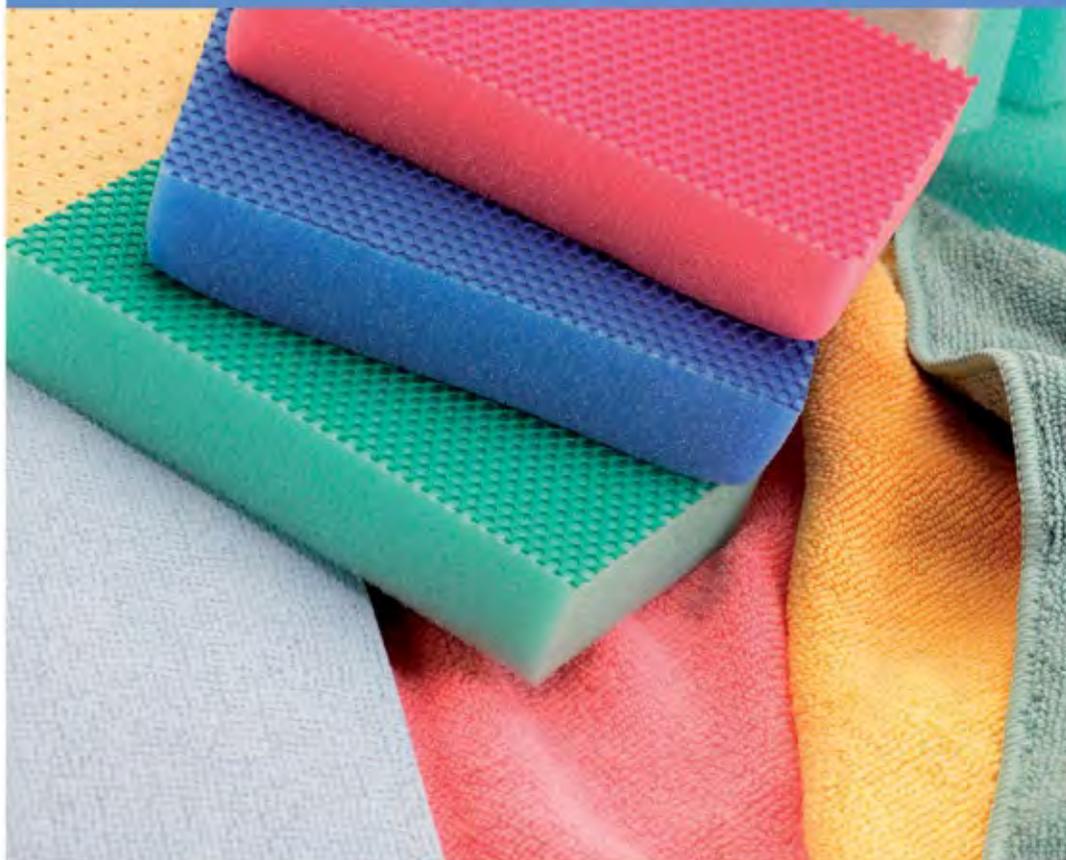
FUSIONE
SANIFICAZIONE ALIMENTARE
PULIZIE OSPEDALIERE
MIRACLE MOP **50**

TECNOLOGIE

INNOVAZIONI **62**

SISTEMI PER LA PULIZIA

P



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

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

PULINGROSS

f YouTube in

www.gruppopingross.it

GSA
IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

FIMOP



BATTERIA CON TECNOLOGIA
AGLI IONI DI LITIO



È ora di evolversi. Cambia il tuo MOP!



La pulizia manuale dei pavimenti è superata, non perdere tutti i vantaggi di utilizzare FIMOP. Dove fino ad oggi utilizzavi straccio e secchio per la pulizia dei pavimenti ora puoi lavare ed asciugare con FIMOP e dimenticare i fastidiosi mal di schiena!



INTELLIGENTE TECNOLOGIA AL LITIO

Massima potenza quando serve e massima durata nella pulizia di manutenzione



IGIENIZZAZIONE COMPLETA DEL PAVIMENTO

Pulisce a ridosso dei battiscopa, arriva nei punti più difficili, fino agli angoli



SMART JUNCTION

Lava ed asciuga in tutte le direzioni con estrema semplicità



VERSATILE

Lava ed asciuga tutti i tipi di pavimenti duri



COMPATTA

Pulisce dappertutto anche sotto i tavoli



LEGGERA

Dotata di pratica maniglia per trasportarla con semplicità



CONFORTEVOLE ED ERGONOMICA

- Manico regolabile in altezza
- L'impugnatura è rivestita di un materiale morbido al tocco e antiscivolo

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



Visita il nostro sito

TITANIA Revolution



Da utilizzare con i nostri panni
in ultramicrofibra di altissima
qualità per una resa ottimale

Finalmente è arrivata
LA NUOVA LINEA
BONASYSTEMS
*basata su nanotecnologie
di titanio e argento*

*Adatta per pulire tutti
i tipi di superficie!*

- ✓ Riducono dal 25 al 50% il tempo impiegato per la pulizia
- ✓ Eliminano gli aloni e non creano le patine superficiali
- ✓ Deodorano l'ambiente lasciando una gradevole sensazione di pulito
- ✓ Offrono elevatissimi standard di pulito e igiene
- ✓ Non sono pericolosi per l'operatore
- ✓ Non sono pericolosi per l'ambiente
- ✓ Non sono pericolosi per le superfici
- ✓ Garanzia di igiene con la certificazione HACCP



CHIEDI UNA DIMOSTRAZIONE GRATUITA
AD UN TECNICO SPECIALIZZATO
BONASYSTEMS CON LA FORMULA
"SODDISFATTO O RIMBORSATO"



BONASYSTEMS®

BONASYSTEMS ITALIA SRL | Via Borgo S. Chiara, 29 | 30020 Torre di Mosto (VE)
T. +39 0421 325691 | F. +39 0421 310319 | info@bonasystemsitalia.it

www.bonasystemsitalia.it

Apri una Porta nel Mondo della Detergenza



Una gamma completa di prodotti per
concessionari, distributori e rivenditori

Prodotti specifici per comunità e ristorazione, autofficina
e autolavaggio, industria alimentare e artigiani in genere.
Prodotti a marchio personalizzato, corsi di formazione
commerciale, corsi di formazione tecnica e corsi specifici HACCP.

Oltre 400 detergenti per tutti i settori

CHEM-ITALIA S.R.L. Via Galileo Galilei 41 - 24040 Chignolo d'Isola (BG)
Tel. 035 4944127 - Fax 035 4944078 - www.chem-italia.com - info@chem-italia.com



aggiudicato! ecco gli ultimi dati sugli appalti di pulizia e ristorazione

di Simone Finotti

Il report di Scuola Nazionale Servizi fotografa il mercato degli appalti di pulizie professionali e ristorazione. I dati si riferiscono al primo semestre 2015, e fanno riflettere, specie se "incrociati" con le più recenti analisi del Mef.

Da qualche anno a questa parte il Club dei Soci di Scuola Nazionale Servizi pubblica periodicamente il report "Aggiudicato!", che monitora l'esito delle gare d'appalto nel settore delle pulizie e della ristorazione. Gli ultimi dati, riferiti al primo semestre di quest'anno, sono molto preziosi perché costituiscono il riferimento più aggiornato per il comparto.

Pulizie

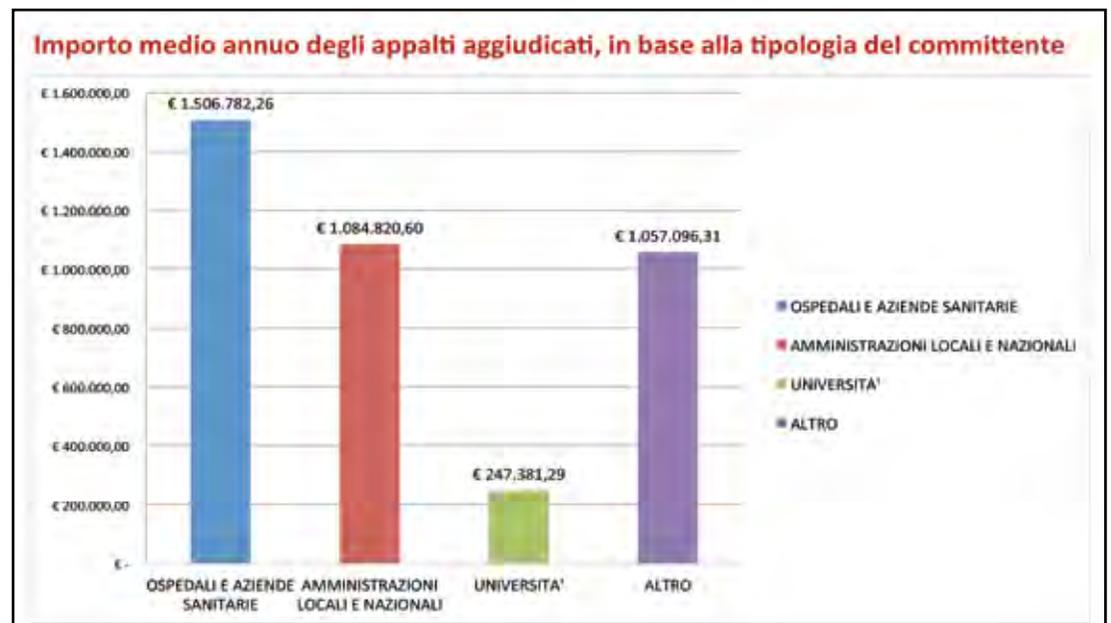
Entriamo subito nel vivo analizzando gli appalti aggiudicati nei primi sei mesi di quest'anno nel settore delle pulizie: se si considera il tipo di committente, per il 64% si è trattato di amministrazioni locali e nazionali, per l'8% di università, per il 6% di Ospedali e Aziende sanitarie e per il 22% di altro. Quanto al criterio di aggiudicazione, per l'83% si tratta del criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa (anche se, come sappiamo, l'allegato p del Regolamento 207/2010 riduce il tutto allo sconto più alto), e per il 17% del massimo ribasso. Interessante il dato dell'importo medio annuo degli appalti aggiudicati in base al committente: gli appalti più ricchi sono quelli ospedalieri, con un valore di 2.006.781,45 euro. Seguono a lunghissima distanza le amministrazioni locali e nazionali (484.074,29), le uni-

versità (321.008,92). Gli altri appalti valgono, nel complesso, circa 876 milioni/anno. Quanto alla durata media (in anni), è ancora la sanità a prevalere (3,4), ma stavolta di poco, su università (3,29) e amministrazioni (2,63). Gli altri appalti durano in media 2,66 anni. Il valore medio della durata di una commessa si assesta comunque intorno ai 3 anni. Quanti soggetti, mediamente, partecipano a una gara? In sanità e nelle amministrazioni sono circa 16 (15,67 e 15,88), un po' meno (11,29) nelle università. Nelle altre gare sono 19,05. Quanto alle gare aggiudicate per regione, la parte del leone l'ha fatta il Piemonte (24 gare), seguito da Lombardia (16), Lazio (14) e Liguria (5). In tutte le altre Regioni sono state aggiudicate meno di 5 gare: in Emilia Romagna addirittura nessuna. Seguono poi i dati in dettaglio gara per gara, con relativi valori, tipologie e imprese aggiudicatrici.

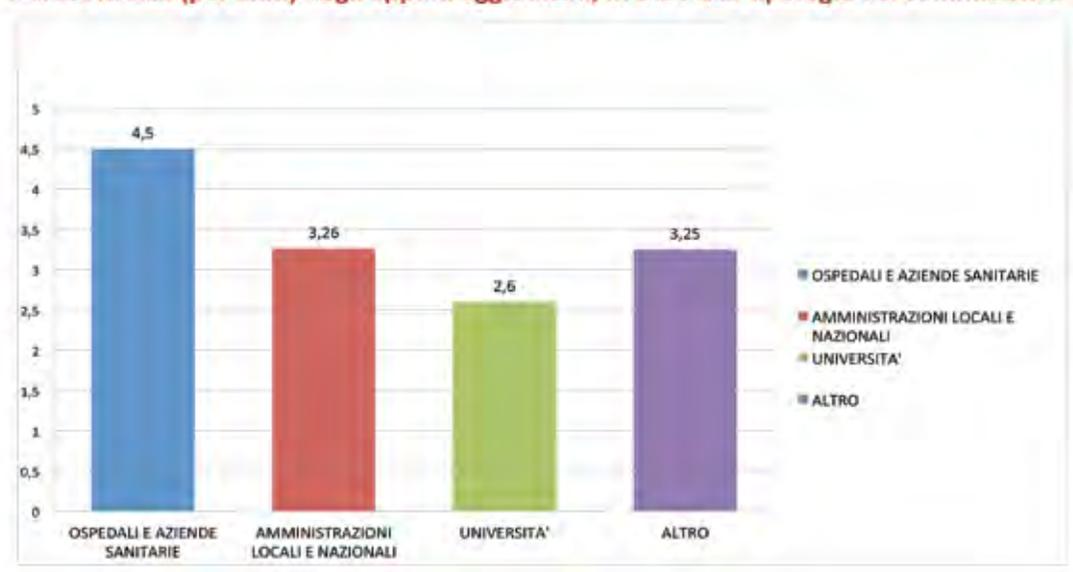
Il panorama delle imprese in Italia

Oltre a questi dati, recentemente Scuola Nazionale Servizi ha diramato alcune informazioni relative alla spesa sanitaria nella Pa negli anni dal 2000 al 2013, con le relative variazioni nei diversi lassi di tempo: in particolare, stando ai dati del Dipartimento della Ragioneria generale dello Stato (Monitoraggio della spesa sanitaria 1/2014), nel 2013 sono stati spesi 109.254 milioni di euro (contro i 67.752 euro del 2000), con una variazione in negativo di un punto percentuale rispetto al 2010. Si tratta di un dato in controtendenza che non sorprende in tempi di spending review: un dato ancor più lampante se si considera il +7% che si era registrato fra il 2000 e il 2006, e il +2,5% dal 2006 al 2010. Analizzando i dati nel dettaglio, si scopre che la spesa per i servizi di pulizia è aumentata anche rispetto al

21
GSA
NOVEMBRE
2015



Durata media (per anni) degli appalti aggiudicati, in base alla tipologia del committente



fatturano oltre 50 milioni di euro (per un fatturato totale di 4.100 milioni), e appena 108 dai 10 ai 50 (2.100 milioni in totale). Nemmeno mille (944) quelle tra il milione e i 10 milioni di euro, per un fatturato complessivo di 2.600 milioni. In tutto, insomma, le imprese che fatturano oltre un milione sono poco più di un migliaio (1.077), per un fatturato complessivo di 8.800 milioni di euro. Il quadro è quello di un tessuto imprenditoriale ancora estremamente polverizzato, in cui la stragrande maggioranza delle imprese sono di medie o piccole dimensioni.

L'aggregazione degli acquisti e le imprese

Incrociando questi dati con i cambiamenti in atto nel sistema degli acquisti pubblici, che per il settore delle pulizie, servizi integrati, multiservizi rappresentano circa il 50% del mercato, non si può che ribadire una certa preoccupazione per il sistema della concorrenza: si assiste, in particolare, a un forte

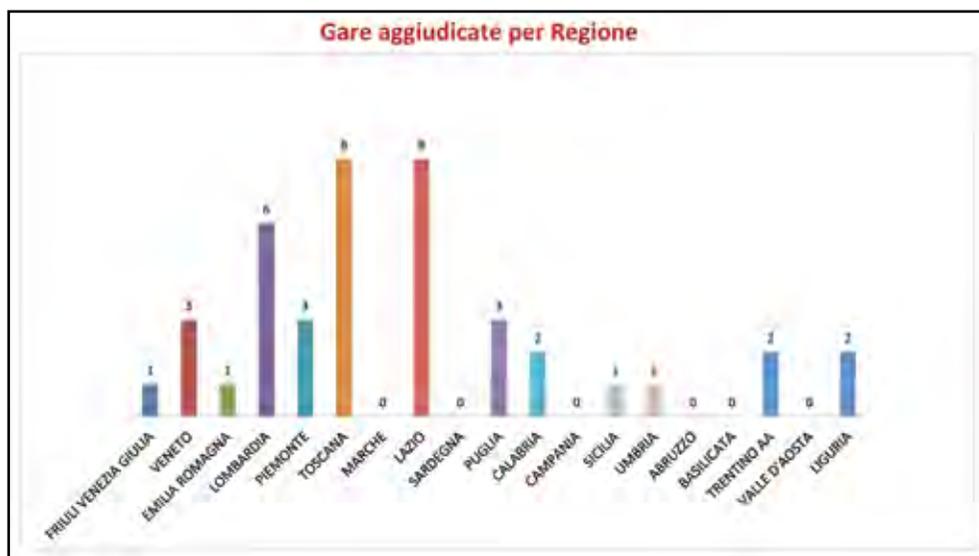
22
GSA
NOVEMBRE
2015

periodo precedente, ma solo dell'1,6% (2010-2013), a fronte di incrementi ben più consistenti nei precedenti periodi: +9,1% fra il 2000 e il 2006, +6,3% fra il 2006 e il 2010. In totale, in Italia nel 2013 sono stati spesi 21.788.372.000 euro per la spesa sanitaria, contro gli

oltre 28.865 del 2012. Lombardia, Veneto e Lazio le regioni più "spendaccione". Ma fra i tanti dati "rilanciati" da Scuola Nazionale Servizi ce n'è almeno uno che fa riflettere, ed è quello relativo alle dimensioni delle imprese: di pulizie professionali solo 25 imprese

Ristorazione

Spostandoci sul versante ristorazione, sono di nuovo le amministrazioni locali e nazionali a farla da padrone con il 56% degli appalti aggiudicati. Seguono università (12%), ospedali (10%) e altro (22%). Nel 78% dei casi gli appalti di ristorazione seguono il criterio dell'offerta più vantaggiosa; nel 22% del prezzo più basso. La sanità guida sempre il valore medio annuo, con oltre 1 milione e mezzo. Circa un milione e 100mila euro per le amministrazioni e 247mila euro per università. Gli altri appalti valgono mediamente poco più

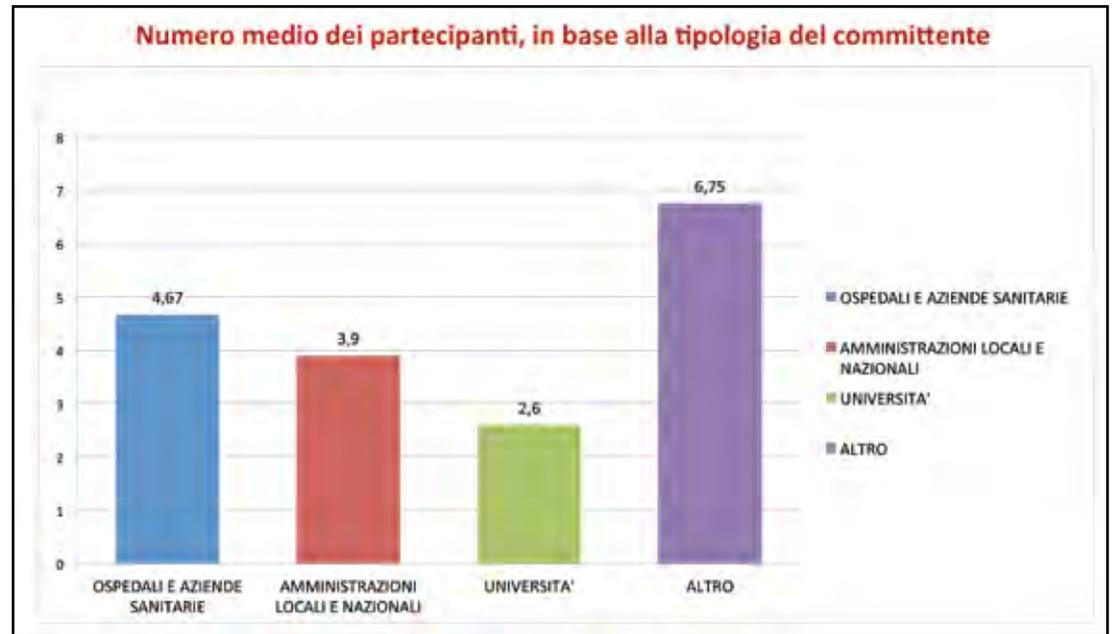


di un milione e 50mila euro. In questo caso gli appalti durano un po' di più: 4,5 anni in sanità, 3,26 nelle amministrazioni, 2,6 in università. Gli altri appalti durano in media 3,25 anni. A partecipare sono nettamente meno soggetti: 4,67 in sanità, 3,9 nelle amministrazioni, 2,6 in università e 6,75 negli altri appalti. Quanto alla distribuzione geografica, Toscana e Lazio conducono con 8 gare a testa, segue la Lombardia con 6 e tutte le altre con 3 gare o meno. Fanalini di coda, fra le altre, Campania e Sardegna, con zero gare.

processo di aggregazione della domanda, con una trentina di soggetti aggregatori che operano a livello regionale e, a livello centrale, un megasoggetto aggregatore che si chiama Consip e ha già bandito una serie di importanti convenzioni nei settori uffici (4), scuole, per oltre 10mila istituti nelle varie regioni d'Italia, e ora ospedali. Ciò, spesso, a scapito della stragrande maggioranza delle imprese, che non hanno le prerogative per accedere alle gare, divise in lotti di valore molto elevato (oltre 100 milioni di euro in gare da oltre 1 miliardo fino a 2,5 miliardi di euro) che richiedono requisiti accessibili soltanto a una manciata di imprese o aggregazioni consortili.

Un settore in grande sofferenza

Come detto, solo 25 sono quelle che superano i 50 milioni di fatturato all'anno (un dato abbastanza coerente con la media delle imprese che partecipano alle gare di pulizie in sanità, che si attestano come visto intorno alle 15 unità), e



di queste solo una su cinque ha i requisiti per le megaconvenzioni centralizzate. Il settore pubblico, inoltre, risente di diversi interventi di contenimento della spesa a scapito in particolare di alcuni settori. È il caso della sanità, che nel giro di tre anni, 2012, 2014, 2015,

si è vista costretta a rinegoziare il valore dei contratti in essere per la fornitura di beni e servizi del -5% -5% -5%, con evidente sofferenza delle imprese che si sono trovate di fronte a una riduzione unilaterale dei prezzi concordati e contrattualizzati.

The power of senses

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

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



we create fragrances of quality



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



“la gente e il business” *protagonisti a Berlino*

di Umberto Marchi

Quanto il fattore umano conta nel mercato del cleaning? Moltissimo, stando a quanto emerso nel corso del II Congresso CMS svoltosi a Berlino, parallelamente alla fiera, il 23 e 24 settembre scorsi. Intanto si è tenuta anche l'annuale Assemblea Generale Feni.

Il Congresso internazionale CMS, giunto alla sua seconda edizione, è ormai fra gli appuntamenti fissi della fiera berlinese. Quest'anno il Congresso è andato in scena il 23 e 24 settembre, patrocinato dalla Federazione europea delle imprese di pulizia (FENI), dall'Associazione europea delle macchine per pulizia (EUnited) e l'Associazione internazionale dei produttori di saponi, detersivi e prodotti di manutenzione (AISE).

L'importanza del fattore umano

Il tema scelto per questa edizione è stato “People and Business” per sottolineare la particolare importanza dei lavoratori, ossia della componente umana, nel mercato della pulizia professionale. Personalità di spicco del settore, provenienti da tutto il mondo, hanno cercato di chiarire, attraverso tavole rotonde e dibattiti, come il mercato, e quindi la domanda di servizi, cambierà nel prossimo futuro, e se il potenziale di forza lavoro disponibile sia in grado di affrontare le nuove esigenze. Fra gli altri argomenti trattati ci sono stati le conseguenze dei cambiamenti demografici, l'aumento delle pandemie e delle infezioni in rapporto alla capienza delle strutture sanitarie pubbliche e private. Si è parlato anche di formazione e del fenomeno della disoccupazione giovanile in Europa meridionale.

Una piattaforma europea

A fare gli onori di casa, nel primissimo pomeriggio del 23, è stato **Christian Göke**, Ceo di Messe Berlin, che ha posto l'accento su come la capitale tedesca, dal 22 al 25 settembre, sia di fatto la capitale europea del cleaning, e ha parlato del Congresso come di un appuntamento straordinario, da non perdere per la ricchezza dei temi trattati e lo spessore dei relatori internazionali. Subito dopo ha preso la parola il presidente Feni **Bengt Jödahl**, che ha esordito presentando i dati del settore dei servizi in Europa, un comparto che negli ultimi 20 anni ha conosciuto un incremento davvero imponente (vedi più avanti). Un settore, fra l'altro, molto industrializzato. “Dobbiamo riconoscere – ha detto – che l'industrializzazione dei nostri servizi in un mondo globalizzato non può e non deve fermarsi. I nostri servizi sono un importante volano per l'economia, poiché siamo in grado di accrescere la produttività e la specializzazione dei nostri clienti. In questi giorni abbiamo l'opportunità di ascoltare importanti relatori su temi cruciali come le nuove sfide poste dai cambiamenti demografici in atto, gli Smart data, la sostenibilità e molto altro ancora.” A seguire **Markus Asch**, presidente EUnited, ha detto che dal 2013 il Congresso CMS si è imposto come una delle principali piattaforme del nostro settore. “Sotto il cappello di “people and business”, importanti speaker provenienti da tutto il mondo ci illumineranno sui trend della nostra industria e sulle sfide del presente e del futuro. Importante è anche la nostra responsabilità di industriali: la pulizia e l'igiene sono attività basi-

24
GSA
NOVEMBRE
2015

Markus Asch,
presidente EUnited





Karl Breer, Management Breer Gebäudedienste; Mario Gomez, Germany, Preyansi Mani, VDMA; Devendra Singh Negi, India, Lynda Dyaro, South Africa, Clive Damonze, Director Metro Cleaning Services; Cathy Smith, moderatore

lari per il benessere umano, e svolgono un ruolo chiave in diversi ambienti. Le soluzioni efficienti nelle tecnologie del cleaning non possono certo limitarsi al settore alimentare o alla sanità, ma tutti gli ambienti ne hanno bisogno, così come tutti i clienti necessitano di soluzioni ad hoc, customizzate per le specifiche esigenze di ciascun segmento. In questo senso il congresso CMS può rappresentare davvero una splendida occasione di incontro con colleghi, professionisti e collaboratori. Gli ha fatto eco **Susanne Zanker**, direttore generale di AISE (che rappresenta oltre 440 aziende in Europa con un giro d'affari di 6.6 miliardi di euro): "Questo congresso è un'opportunità per tutti gli attori della filiera di imparare di più sulle novità e criticità del settore, sugli aspetti culturali, normativi (Reach, Clp, Direttive biocidi, ecc.) e in tema di sostenibilità. Argomenti che stanno molto a cuore al lavoro quotidiano di AISE."

Il primo giorno

La prima giornata, moderata dall'inglese **Cathy Smith** (ospite fissa dei convegni EUnited), è poi proseguita con un focus sugli "smart data" e sulle trasformazioni digitali che riguardano il settore, tenuto dal giornalista **Thomas Ramge**, e con un approfondimento

sulle sfide poste dai cambiamenti demografici in atto: "Come si profila il nuovo mercato del lavoro?", si sono chiesti **Paul Gauthier**, di Onet Cleaning and Services (Francia), **Scott Newland** (Ec Synergy Sa, Uk), **Andreas Tenkmann**, Sodexo Germany, e **Klaus Pankau**, di Wisag (Germania). Gli intervenuti, perlopiù attivi nelle risorse umane, hanno cercato di rispondere a come cambierà il profilo dell'addetto al cleaning alla luce delle recenti e imponenti dinamiche migratorie. Spesso, ricordiamolo, il nostro settore ha anche un'importanza sociale da non sottovalutare, essendo per molti il comparto di primo accesso, insomma una prima porta per entrare nel mondo del lavoro. Si tratta di dinamiche da osservare con molta attenzione, dunque.

L'importanza della formazione: esperienze a confronto

Dopo il coffee break, le discussioni sono riprese sul tema formazione, con un'interessante raffronto internazionale fra "formatori": hanno raccontato la propria esperienza **Karl Breer** e **Mario Gómez**, della tedesca Breer Gebäudedienste, **Preyansi Mani**, Vdma, **Devendra Singh Negi**, di Spring Clean (India), **Clive Damonze**, e **Lynda Dyaro** di Metro Cleaning Services (Suda-

frica). A seguire è stato presentato il Congresso 2016 di Wfbsc (Federazione mondiale dei building service contractors), che si svolgerà a Tokyo dal **4 al 7 aprile** con tema "Weaving a culture". Per la cronaca, l'appuntamento 2017 si svolgerà ancora a Berlino, in settembre, in concomitanza con la prossima edizione di CMS.

Dalla scienza al dialogo fra culture: come sta cambiando il cleaning

La giornata di giovedì 24 settembre si è aperta nel segno del rapporto fra evoluzione tecnologica e sostenibilità: **Ilham Kadri**, di Sealed Air, ha spiegato come i progressi scientifici possano accrescere il valore del cleaning, e soprattutto quali possono davvero farlo. E siccome dagli errori bisogna sempre imparare, ecco che **Klaus-Dieter Zastrow**, dell'Istituto di Igiene della Medizin Vivantes Clinic di Berlino ha spiegato cosa possono insegnarci gli scandali igienici di Brema, Berlino, Mannheim e Kiehl (eh già, succede anche in Germania...). Giusto il tempo di un caffè e poi via, con un bell'affresco sulle strutture e gli scenari del mercato in aree strategiche: a parlare **Markus Asch**, questa volta in chiave di Chairman di Kärcher, **Stan Dobbin**, di Harvard Maintenance (Usa), **Ying**

L'assemblea della Feni



Spostando l'attenzione sulle imprese di servizi, si deve aggiungere che subito dopo il Congresso si è svolta la consueta Assemblea Generale Feni (Federazione europea delle imprese di pulizia), durante la quale sono emersi importanti dati relativi al giro d'affari europeo nel settore delle imprese. “L'anno scorso in dicembre –illustra il Direttore Generale Feni Andreas Lill- abbiamo pubblicato il 19esimo rapporto annuale sull'industria del cleaning in Europa. I dati hanno messo in rilievo un turnover di 64.6 miliardi, una penetrazione del mercato (market penetration) del 66%. Quanto al numero delle imprese, è attestato a circa 177mila unità (soprattutto in UK, Francia, Spagna, Italia), per un totale di 3.32 milioni di dipendenti (il 66% però sono part-time). Mediamente si lavora 23 ore a settimana, con una proporzione femminile vicina ai tre quarti (73%).”

26
GSA
NOVEMBRE
2015

Lin (Secaide, Cina), **Dalson Chung** (National Environment Agency, Singapore), **Yuri Rjabitshev**, di Aruk (Russia) e **Paresh Parekh**, di Sort India Enviro Solutions. Dopo pranzo, l'accento è caduto di nuovo sul versante sostenibilità, con **Raj Rajan** di Ecolab (Usa) che ha riflettuto proprio sulla relazione fra igiene e impatto ambientale. L'ultimo intervento, prima delle conclusioni, è stato quello di **Sujata Banerjee**, consulente interculturale, che si è concentrata sulle influenze delle differenze culturali sugli standard, le richieste dell'igiene ambientale in vari paesi del mondo.

Negli ultimi 25 anni una crescita imponente

Una crescita imponente, negli ultimi 25 anni, se si considera che: il volume d'affari è passato da 12.8 miliardi a 64 (9% di crescita media per anno); la “market penetration” dal 43% al 66%. Le imprese sono quasi sei volte più numerose (da 31.800 a 176mila), e il numero degli addetti raddoppiato (da 1.6 a 3.32 milioni, il che significa, messo a confronto con l'altro dato, che sono nate moltissime imprese piccole: infatti oltre il 76% delle imprese impiega meno di 10 addetti). La Germania è la prima come numero di impiegati, seguita

da UK, Italia e Spagna. “A crescere di più, abbiamo detto, sono i paesi più forti, mentre in altre zone la crisi si è sentita maggiormente. In ogni caso Germania, Francia, Italia, Spagna e UK restano i cinque mercati più grandi, rappresentando insieme il 70% del volume europeo. E' ancora molto importante il settore pulizie degli uffici e assimilabili, che pesa per il 49.5% ma è in costante riduzione (nel 1995 era il 67.6%). Sull'altro versante, aumentano gli altri servizi (ospedali, scuole, trasporti, retail, servizi alla persona, aree verdi, reception, ecc.): dal 13.3% del 1995 al 32.9 del 2012, anno a cui si riferiscono gli ultimi dati.

I lavori Feni

Intanto i lavori in Feni proseguono, su versanti molto importanti, come quello del lavoro nero: nell'aprile del 2014 la Commissione europea ha proposto di introdurre una piattaforma europea per combatterlo, a causa delle gravi implicazioni che ha sul piano sociale ed economico. Per quanto riguarda il settore, Feni ha dialogato con la controparte sindacale Uni Europa per ottenere congiuntamente la partecipazione ai lavori per la piattaforma. Dice Lill: “Già il 28 novembre 2014 Feni e il sindacato del settore hanno espresso una presa di posizione congiunta nella quale chiedevano procedu-

re più chiare per la selezione dei settori coinvolti nella piattaforma e l'inclusione dell'industria del cleaning nell'iniziativa. Il nostro comparto, infatti, è profondamente coinvolto nei problemi del lavoro nero e la Feni è interessata alla tutela delle imprese trasparenti. Nel frattempo l'iter si è allungato rispetto ai tempi previsti e la prossima scadenza è il voto di maggio nella commissione parlamentare Occupazione e affari sociali. Proprio in vista di questo appuntamento, il 20 aprile 2015 i settori agricoltura, pulizie, costruzioni, security services, horeca hanno sottoscritto, come partner sociali, cioè imprese e sindacati, una lettera congiunta ai membri della commissione parlamentare in cui tornavano sulla questione dei settori interessati dalla piattaforma. Lo scopo di tutte queste attività è di assicurare un coinvolgimento del nostro settore nei lavori futuri di questa piattaforma.” Un altro fronte di cui si discuterà è quello della mobilità sul lavoro, visto che nel suo programma di lavoro 2015 la Commissione europea ha annunciato la propria intenzione di facilitare gli spostamenti per lavoro intra Ue con un “Labour mobility package” da pubblicare entro la fine dell'anno. Feni sta partecipando ai principali appuntamenti per discutere della questione.



SCEGLI L'ASSISTENZA TECNICA DI UN PARTNER SPECIALIZZATO
Con l'Assistenza tecnica di ISC Group, ti affidi alle mani esperte dei nostri tecnici specializzati, mantieni alto il livello delle prestazioni della macchina, riduci i tempi di fermo e controlli i costi.

**GLI SPECIALISTI DELLE MACCHINE
PER LA PULIZIA**



www.iscsrl.com

Numero Verde
800 128 048



da 30 anni qualità tecniche e umane: *buon compleanno iscot!*

di Giuseppe Fusto

Importante anniversario per Iscot Italia, che quest'anno spegne le sue prime trenta candeline: un cammino di crescita, nei numeri e nella qualità. Il presidente Gian Luigi Gado: "Un continuo slancio a migliorarsi, sia tecnologicamente sia umanamente."



ISCOT
Servizi integrati per la produzione

30 anni fa lei ha puntato, con il suo socio di allora, sui servizi all'industria, specializzandosi sugli aspetti tecnici delle pulizie, differenziandosi via via sempre di più da imprese generaliste. Cosa l'ha spinto a vedere la tecnica specialistica nel servizio delle pulizie industriali e a spendere tempo e denaro nella ricerca di soluzioni all'avanguardia? Specializzarsi in ambienti tecnici è fondamentale. Si creano dei valori aggiunti. Quando ho iniziato a lavorare, il mio compito era produrre geometrie industriali aggiornandomi continuamente, esperienza che mi ha permesso, insieme al mio socio, di non fermarmi a ciò che avevo, ma di puntare sempre al miglioramento. Ovvio, quindi, è unire al servizio tradizionale, una specializzazione fortemente ingegnerizzata, in modo da aprire l'offerta e diventare un partner per il cliente: un partner di servizio e di processo.

Iscot ha sempre cercato soluzioni innovative, per essere prima sul mercato e crearsi esperienza e specializzazione.

Iscot Italia ha una elevata presenza di Ingegneri nel proprio staff. Presenza costante nel tempo e in crescita. Per quali motivi ha valutato necessario un taglio di alta tecnologia, investendo denaro e formazione in uomini capaci di progettare servizi integrati a ele-

ISCOT Italia celebra 30 anni di attività. L'importante traguardo evidenzia la crescita di questa realtà industriale, leader nei servizi integrati per le aziende e protagonista del settore delle pulizie tecniche industriali. L'occasione del trentennale ci permette di colloquiare finalmente con lo storico presidente del Gruppo Iscot, **Gian Luigi Gado**.

Siamo nel cuore di Torino. L'isolato che ospita la ISCOT Italia era la vecchia sede dello stabilimento Lancia. Storia della città e dell'industria italiana. Infinite persone hanno varcato questi cancelli e, ancora ora, il luogo mantiene il proprio fascino.

Incontriamo il presidente del Gruppo Iscot Italia, Gian Luigi Gado, storia della iniziativa imprenditoriale e inventore dei servizi di pulizia tecnica industriale, fiore all'occhiello e punto di forza del Gruppo da lui presieduto.

Presidente Gado, grazie di averci concesso l'intervista e congratulazioni per il compleanno della sua azienda. Iscot Italia compie 30 anni. Tre decenni di attività e di crescita continua. Idee e scommesse vinte sul campo. E' ora di un bi-

lancio. Come vive questo momento importante ed è soddisfatto dei risultati raggiunti?

Il piacere di festeggiare 30 anni di crescita è grande. Incontrerò gli amici che mi hanno accompagnato durante questi anni e con loro rivivrò quei momenti che hanno segnato profondamente il percorso compiuto. Sono soddisfatto di ciò che vedo, ma non appagato. E' un continuo slancio a migliorarsi, sia tecnologicamente, sia umanamente. Vedo di fronte a me traguardi lontani, da rincorrere sul campo, come ogni vicenda che ho vissuto. Ho il compito di trasmettere la mia esperienza ai miei manager, la mia passione e la voglia di crescere. 30 anni sono una somma di momenti: avrò tempo per ricordare. Ora voglio ancora impegnarmi.

vata qualifica? La scelta che lei ha compiuto e mantiene costante nella Iscot Italia, differenzia la sua azienda verso un profilo ad alto contenuto progettuale e ingegneristico, poco comune alle classiche aziende di servizi di pulizia. Ci racconti come si è accorto di questa necessità.

Iscot, per la natura stessa del lavoro che svolge, ha sempre dialogato coi vertici aziendali. I manager, soprattutto se di aziende grandi, vogliono soluzioni, non solamente servizi. E questi sono frutto di ingegnerizzazione di processo e analisi compiute sul campo. Era necessario fin da subito avere uno staff di ingegneri di esperienza che ci potesse aiutare. Perché creassero quelle particolarità e quelle soluzioni che hanno da sempre contraddistinto il lavoro di Iscot. Scelta e impegno economico che ci hanno dato ragione, sia nell'immediato che nel tempo.

Non abbiamo mai smesso di proporre rinnovamenti e di offrire soluzioni innovative. Ora, ci sono gruppi industriali che ci chiamano per la nostra capacità di analisi e ricerca, prima ancora che per i servizi.

In quasi ogni cantiere innestiamo giovani ingegneri freschi di laurea. Li formiamo e li facciamo crescere professionalmente, perché siano i manager del futuro.

Attualmente lei ha condotto il Gruppo Iscot verso una internazionalizzazione e diversificazione importante. La scelta dei componenti del suo staff manageriale si è rivelata vincente. Ha creato continuità e ha reso il Gruppo Iscot con una età media giovane. Dove ha trovato i suoi manager e su che basi li ha scelti?

Mi ricordo bene il periodo in cui abbiamo aperto il mercato in Brasile e Argentina. Una fatica premiata. Iscot ha seguito i propri clienti anche all'estero. Ma non si è fermata.



In ogni paese dove lavoriamo, abbiamo sede, staff e una base consolidata di clienti. Necessario quindi coinvolgere le persone di esperienza. Individui capaci di risolvere e portare il nostro modo di gestire i servizi. I miei manager sono amici. E sono esperti: esperienza vuol dire lavoro, vuol dire turni e operatività, sporcarsi le mani e vivere i cantieri. I responsabili di Iscot sono persone che, sulla base di elevati standard conoscitivi, hanno passato anni nell'industria. Sanno bene cosa sia la fatica, la passione per il team e la responsabilità di progetto. E' dal lavoro operativo che arrivano i miei manager, anche da quello manuale. Con le conoscenze tecniche che hanno maturato, sono diventati punto di riferimento per i clienti, che riconoscono loro la competenza e la capacità organizzativa.

All'interno della azienda, lungo i suoi corridoi e negli uffici, si trovano, oltre che gli attestati e i premi vinti, frasi che suggeriscono la coesione del gruppo di lavoro e l'unione delle menti e braccia verso un unico risultato. Come ha creato, in questi 30 anni, la coesione di gruppo e il sentimento aziendale teso a un comune risultato?

Spesso prendo l'auto e parto per an-

dare nei cantieri in tutta Italia. Vado a trovare le squadre che lavorano. Arrivo, parlo con loro, andiamo a mangiare insieme, mi faccio raccontare. Sono 30 anni che lo faccio. Ho trasmesso questo modo di fare ai miei responsabili. E' passione per il lavoro e per la Iscot. Ma è rispetto, soprattutto, per le persone. La Iscot è una azienda di persone e io me ne sono sempre reso conto. Il gruppo di lavoro, la coesione aziendale ci ha condotto a traguardi esaltanti. E' merito di tutti, di tutti insieme.

Mi permetta un accenno alla sua figura imprenditoriale. Oltre che ad essere socio e uomo di azienda, lei ha svolto incarichi di respiro nazionale. In Confindustria, nella vita politico sociale sia della Regione che della Nazione. In che modo è riuscito a coniugare l'attività intensa aziendale con gli impegni importanti che si è assunto?

Faccio sempre molta fatica a parlare di me. Preferisco che a parlare siano gli altri. Sì, ho avuto incarichi importanti sia in contesto regionale che nazionale. Confindustria prima di ogni altro, dove ho seguito le trattative sindacali e ho gestito problemi delicati. Ho lavorato con gli altri e per gli altri, nell'ottica di servizio, di capacità messa a disposizione di altri. I miei

30
GSA
NOVEMBRE
2015



amici, nomi importanti dell'industria italiana, sono amici per la disponibilità reciproca e per le responsabilità che ci siamo assunti.

La crisi italiana, secondo i commentatori accreditati, ha origini strutturali. Vede una luce in fondo al tunnel? Lei, decano industriale, si aspetta una inversione di tendenza e un cambiamento della coscienza popolare? Punterebbe più sulla produzione o sui servizi per il prossimo futuro?

La crisi è profonda e ha colpito come una lama dentro la stabilità italiana. E' stata ed è percepita dalle famiglie con paura. Crea incertezza sul futuro. Non ci sono ricette certe per uscirne. Ci vuole impegno di tutti e costanza e solidarietà. Ci vuole sensibilità sociale e fermezza contro i furbacchioni. I servizi sono stati la scelta che ho compiuto 30 anni fa. Penso che il nostro paese si distingua per la capacità di interpretare le necessità dei clienti. Ma ho sempre

lavorato per aziende che producono e mi rendo conto di quanto siano importanti per il tessuto imprenditoriale. L'Italia è migliore di quanto noi la descriviamo. All'estero, e io lo posso ben dire, siamo ben considerati, molto più di quanto noi crediamo.

Ora il Gruppo Iscot Italia ha un Amministratore Delegato giovane e pronto a traghettare l'azienda verso il futuro, specializzando gli skills di Iscot in ingegneria di processo e ampliando il portafoglio dell'offerta. Il Gruppo Iscot lavora in Europa e oltreoceano, Argentina e Brasile. Coinvolge migliaia di lavoratori con contratto dipendente. Nell'occasione dei 30 anni di attività, le chiedo una previsione: come sarà il Gruppo Iscot fra 30 anni?

La vedo diversificata, ma con la stessa mentalità di gruppo. La vedo internazionale e molto italiana. La vedo azienda di ingegneria al servizio dei processi. Specializzata nell'au-

tomazione e nell'affidabilità delle competenze. La vedo azienda di persone che si parlano e sono amici e sono professionisti capaci. La vedo centro di innovazione e competenza. La vedo così perché questa è la strada che abbiamo imboccato e continuiamo a percorrere.

Abbiamo avuto la possibilità di incontrare una figura storica nel panorama dei servizi diversificati. Imprenditore unico, sia nella mentalità tecnica che, soprattutto, nell'approccio euristico ai servizi. Iscot Italia è una realtà di successo, in continua crescita, grazie alla volontà, perseveranza e capacità di persone come Gian Luigi Gado.



*Prodotti
Macchine
Attrezzature
Servizio tecnico*

Kemika *per HORECA*

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

la vera pulizia? è spazzare via gli “idoli” e le “illusioni”

di Antonio Bagnati

Una splendida lezione tenuta da Toni D'Andrea all'università di Curitiba fa luce sui mille valori della Pulizia. A trecentosessanta gradi e... con la lettera maiuscola, come fondamento per costruire la “grande trasformazione”. Eccone alcuni significativi passaggi.

Amministratore Delegato di Afidamp Servizi, noto per la sua instancabile attività di promozione nel mondo del marchio Pulire e per le sue spiccate qualità relazionali, da qualche tempo **Toni D'Andrea** si fa anche portavoce, nei cinque continenti, della cultura del pulito. Anzi, della pulizia come chiave di lettura per costruire il mondo nuovo del post-crisi.

La filosofia del pulito

Proprio in qualità di esperto di “filosofia” del cleaning è stato recentemente invitato all'Università di Curitiba, capitale dello Stato brasiliano del Paraná, dove ha tenuto una lezione sul valore della pulizia, intesa nella sua accezione più ampia. D'Andrea è ormai molto noto in Brasile: non dimentichiamo che proprio qui esiste uno dei centri di formazione a distanza e in presenza professionali per il settore dei servizi integrati più grandi del mondo, in grado di formare ben 400 persone alla settimana. “Sono stato molto onorato per questo invito”, dice. “E' una lezione che ho già tenuto in molte parti del mondo: due volte in Brasile, Germania, Russia, Singapore, Thailandia”. Lo attendiamo in Italia, anche se, si sa, non è facile essere profeta in patria...



Pulizia e pulito

A Curitiba, D'Andrea è partito dal senso della sua riflessione: “Ho passato questi ultimi anni a cercare di comprendere il senso che pulizia e pulito hanno nella percezione e nell'esperienza di ciascuno di noi. Un esercizio utile e bellissimo, che mi ha convinto della centralità del tema nel nostro vivere quotidiano. E anche dell'importanza che ricopre nella costruzione e nell'evoluzione dello stato sociale di un paese e del mondo. Si tratta di valori primari nella società civile.”

Pulito e... sporco

“Nell'immaginario simbolico ed emotivo, la pulizia e i suoi annessi rappresentano un'immagine di valori morali come giustizia, uguaglianza, dignità della persona. Posso dire che mai come negli ultimi anni nel mondo ciascuno di noi ha espresso, in modo anche a

volte drammatico, il desiderio di pulizia in tutti i sensi, compreso naturalmente quello morale. Dall'altra parte c'è lo sporco: pulito e sporco sono due estremi opposti e compresenti. Il senso di pulito si contrappone a quello di sporco. Pulito, in un'accezione ampia, esprime uno stato di cose positivo: coscienza pulita, gioco pulito, politico pulito... lo sporco il suo contrario.” A questo proposito, D'Andrea ha poi ricordato l'arresto a Milano, nel 1992, di Mario Chiesa, colpevole di avere intascato una tangente proprio su un appalto di pulizia. “Cominciava “Mani pulite”, un'indagine che rivoluzionò la scena politica italiana troncando la “prima Repubblica”. Una situazione analoga a quella brasiliana attuale, il che sottolinea ancora una volta le molteplici letture del concetto di pulizia e pulito. Non ultima, naturalmente, quella morale.

La pulizia in Europa: un mercato importante, ma non solo

Ma la pulizia è prima di tutto un settore importante del mercato, con numeri da non sottovalutare. Per questo D'Andrea, prima di tornare alla filosofia, ha voluto inquadrare le cifre del settore in Europa. “Diamo qualche dato: la pulizia occupa in Europa 3,5 milioni di persone, sviluppa un fatturato di 61 miliardi e mezzo di euro, aggrega oltre 140mila imprese. Ma pulizia è molto di più: un'occasione di riflettere, una chiave di lettura degli accadimenti, un'esigenza morale ma anche intellettuale.”

Il Pil, primo idolo da cui liberarsi

Pulizia significa innanzitutto liberarsi degli idoli: “Un famoso economista italiano, **Marco Vitale**, ritiene che una delle prime cose da fare sia una pulizia degli idoli: ad esempio uscire dalla dittatura del Pil come principale indicatore economico. Diceva **Robert Kennedy** che il Pil misura tutto, eccetto ciò che rende la vita veramente degna di essere vissuta. Si tratta di un valore puramente numerico, che contiene tutto e nulla, da prendere con le dovute cautele perché, ad esempio, non misura il grado di felicità delle nostre famiglie né la bellezza della nostra poesia, e comprende la vendita di armi, i divorzi, o il servizio di chi pulisce le strade dai cadaveri degli incidenti automobilistici. E non, invece, i valori essenziali delle persone e il valore del tempo libero o speso per l'impegno sociale. Non fa distinzione fra attività utili e dannose. Non considera il contributo fondamentale fornito dall'ambiente naturale, e neppure la perdita di risorse naturali impiegate per la produzione.”

I miti da cui affrancarsi

Ma gli idoli sono anche altri: “In Italia si è fatto un gran parlare, negli anni della crisi, di spread, rating, spending

review: tutti dati che fanno comodo alle società di rating, ma che non fotografano veramente lo stato di salute di una società. Un altro idolo da scrollarsi di dosso è il famigerato “debito pubblico”, da gestire e non da considerare come un mostro da combattere. Basti considerare che tra i paesi al mondo con un debito pubblico più alto ci sono, oltre all'Italia, anche Giappone (primo posto), Stati Uniti, Singapore, Inghilterra, Germania, Francia... il debito in sé non è un mostro. Anzi, se gestito con intelligenza, contribuisce a spalmare su più generazioni il costo di opere utili al progresso e alla collettività. Ben altri sono i valori che fanno grande un paese, come le sue qualità intellettuali e morali e la sua capacità scientifica. Faremo poca strada se non faremo pulizia di questi idoli che non meritano il centro dell'altare.”

Pulizia come tutela della salute e della vita

Certo, la pulizia può salvare vite umane: “Recentemente, a San Paolo, ho sentito l'intervento di un'americana che ha suonato un campanello d'allarme sulle morti in ospedale: negli Usa, ogni anno, muoiono 9mila persone per infezioni ospedaliere. Anche in Italia il dato è preoccupante, ma con la cultura del pulito se ne può uscire: secondo uno studio condotto in una delle nostre regioni più virtuose, per ogni euro che si crede di risparmiare nelle operazioni di pulizia ospedaliere, il costo sociale riferito alla spesa per gestire le infezioni aumenta di un valore molto maggiore. E' chiaro, a questo punto, che ridurre le infezioni non conferisce valore al Pil, ma conferisce valore a tutti noi.”

La crisi ci ha aperto gli occhi

Ad abbattere molti dei vecchi idoli ci ha pensato la crisi economica: “Negli anni prima della crisi sono arrivati, soprattutto dagli Usa, molti messaggi a favore della globalizzazione sfrenata: prima ci hanno detto che la dere-



golamentazione selvaggia dei mercati avrebbe portato benefici; poi che il “darwinismo sociale” è il vero motore dello sviluppo e che la solidarietà sociale è un fattore negativo, perché l'unico collante del tessuto sociale è il mercato. Ci è stato perfino fatto intendere che le differenze economiche e la sperequazione dovevano aumentare per creare i presupposti per lo sviluppo. Ci hanno detto che occorre privatizzare tutto per sfuggire all'inefficienza dei governi. Al centro del sistema, come metro dello sviluppo, ci doveva essere il capital game. La globalizzazione all'americana, omogeneizzante, doveva essere il modello vincente.”

E' indispensabile una profonda trasformazione

“Ma adesso abbiamo capito che tutto questo non era vero. Quando, dopo lunga gestazione, nel 2008 la crisi è esplosa, ci fu chi disse che non era tale da richiedere una revisione sostanziale

Guidare la trasformazione

“Sapremo favorire e indirizzare la grande trasformazione? Per farlo dovremo fare pulizia di tante concezioni antistoriche, di tante immoralità consolidate, di tante inutili speranze che ci appesantiscono, e guardare chi attraverso la crisi si è rafforzato. Bisogna cambiare il modo di essere di tutti e di ciascuno, saper innovare per uscire dalla crisi. Dobbiamo impegnarci perché si produca un nuovo Rinascimento. Che potrebbe anche voler dire sfidare il presente affinché la pulizia diventi per tutti un valore assoluto, e non continuare a spazzare davanti alla propria porta per buttare lo sporco sull’uscio del vicino. Mi piacerebbe ad esempio che i governi iniziassero a considerare la pulizia fra gli indicatori della civiltà, della cultura, dello sviluppo dei paesi.” D’Andrea ha poi ricordato le recenti indagini Afidamp sulle relazioni fra pulizia e indice di qualità della vita. “La pulizia è sempre un luogo di libertà collettiva, nel quale si celebra il senso del rispetto e la cultura della socialità.”

della politica economica, né dei fondamentali principi di funzionamento dell’economia di mercato. Oggi invece sappiamo che è indispensabile una trasformazione profonda. Per realizzarla è fondamentale fare pulizia di tante idee sbagliate, che sono penetrate profondamente nella società e aleggiavano ancora fra noi.”

Pulizia come dignità e civiltà

“Dignità, civiltà, corresponsabilità sono valori intrinseci al concetto di pulizia, da esprimere anche attraverso il linguaggio. Se continuiamo ad aspirare a un nuovo sviluppo, ad una crescita nuova e a una rinascita, dobbiamo essere realisti.” Ad esempio non nascondendoci fattori di criticità enormi. “Il peso dell’economia malavitosa, ad

esempio, che è ormai diventato un tema cruciale delle politiche economiche dei paesi. Recenti ricerche ci dicono che esiste un rapporto stretto fra il livello di legalità di un paese e la funzionalità delle sue strutture socio-economiche. C’è un legame fra corruzione e grado di efficienza.”

Pulizia dalle illusioni

L’uscita dalla crisi non sarà automatica, anzi, forse non ci sarà mai in senso stretto: “Non illudiamoci: non ci sarà una data dopo la quale, come in un miracolo, usciremo dalla crisi. Un’altra pulizia che dobbiamo fare è quella dalle illusioni. Non ci sarà la ripresa del passato. Dobbiamo parlare di una grande trasformazione, un processo immenso che può portarci a un mon-

do migliore. La pulizia può aiutarci a farlo, e a far nascere nuove opportunità. Il racconto degli ultimi mesi in Europa si presenta come la trama di un thriller: siamo all’intervallo tra il primo e il secondo tempo e non si sa davvero come potrà andare a finire.”

Un mondo “liquido”

Quello che è certo è che non potremo dormire sugli allori, come purtroppo troppo spesso abbiamo fatto sinora: “Molto è cambiato negli ultimi 10, 20 anni, ed è giusto interrogarci sul da farsi. Il grande sociologo **Zigmunt Bauman** parla di società liquida, in cui tutto viene messo in discussione, compresi tutti i valori e tutto l’uomo. Una vita senza punti fermi, insomma, e senza regole, rapporti e istituzioni forti. Prevale l’impulso immediato. Di fronte alla globalizzazione della società liquida è tutto l’uomo, coi suoi strumenti, ad essere messo in discussione. La crisi economica e la concorrenza dei paesi emergenti può aiutarci a costruire nuovi valori forti, e costringerci a cambiare: non potremo più reggere a questa pressione conservando le nostre abitudini “liquide”, la nostra assuefazione al pressappoco, al rinviare, al complicare, la nostra burocrazia pachidermica, la nostra for-



mazione insufficiente. Un tempo anche da noi c'erano regole, valori e insegnamenti perentori. Oggi non è più così, spesso ci si improvvisa e il risultato è che la qualità media del lavoro è scaduta. Le società che ci sfidano sono solide, hanno immense ambizioni, ferrea disciplina, forte volontà. Paesi come la Cina e l'India queste regole le hanno, hanno il senso del rigore, della produttività." La ricostruzione va forse trovata nella realizzazione di solide reti relazionali e di capitale sociale. E' necessario che alla società di massa si sostituisca la moltitudine, cioè un insieme di individui consapevoli, autonomi, dotati di spirito critico, organizzati e liberi. Cerchiamo un'alternativa alla società liquida che ci porti a risposte più concrete."

Gli indicatori della civiltà

Il dato di fatto è che la pulizia è già, comunque, un indicatore di civiltà, e non necessariamente legato alla ricchezza di un paese o di un territorio: "Tre indicatori determinano in modo preciso il livello di standard di un paese, di un luogo, di uno stato o una città: sono la manutenzione degli edifici e delle infrastrutture, la pulizia ambientale e il rumore ambientale diffuso. Si tratta di valori spesso indipendenti dal reddito pro-capite, come dimostrano molti casi nel mondo in cui a reddito pro capite superiore corrisponde una qualità della vita decisamente meno buona." Un'ulteriore dimostrazione di come i valori da coltivare, oggi, non siano soltanto quelli strettamente economici.

Smart cities

Come dimostra il nuovo concetto di "città intelligente", luogo di socialità e sostenibilità: "Le "smart cities" sono una priorità primaria oggi, in testa all'agenda di molti

governi in tutto il mondo. Si tratta di città nuove, basate su valori diversi come la vivibilità, benessere, la sicurezza, rapporti più snelli fra cittadini e istituzioni. Un luogo di condivisione di diritti ed espressione delle responsabilità sociali. Alcuni dei valori che fondano il concetto di smart city li conosciamo molto bene: *economy, sustainability, people, mobility, environment, energy, government, planning*, ecc. La pulizia si inserisce a pieno titolo in ciascuno di questi ambiti, fosse anche solo perché induce a un vivere civile. In questa redistribuzione delle responsabilità la pulizia diventa un fattore di incontro, di disponibilità, di dialogo. In città più pulite si sta più volentieri, si è più propensi a stringere legami. Quello della pulizia è sempre un risultato collettivo, nel quale si vede il nostro impegno come individui e parti di una società. E' un valore da insegnare fin da bambini."

Come globalizzare gli standard di pulizia?

A proposito di globalizzazione, D'Andrea infine ha risposto a una domanda in cui si chiedeva se e quando si vedrà una globalizzazione degli standard di pulizia: "La globalizzazione sta coinvolgendo un po' tutto. La qualità ospedaliera è diffusa dal Brasile alla Svizzera, dall'Italia all'Iran. E anche il settore delle pulizie non sarà certo esente da questo fenomeno. Anzi, si stanno già vedendo enormi passi avanti. Nel futuro ci sono moltissime opportunità, ad esempio l'internet delle cose (IoT): nel momento in cui anche nel nostro settore si affermerà l'internet delle cose, allora gli standard saranno globali, generalizzati, perché saranno le stesse macchine a dialogare fra di loro. E' un processo che sta già viaggiando a grande velocità."



ENTRA ANCHE TU NELLA Smart-GENERATION



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

Diventa **green-Effective®!**

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



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

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



chimica, reach, clp: “sicuri” di conoscerli abbastanza?

di Carlo Ortega

Un manuale dell'ECHA, destinato alle PMI, fa luce sulle problematiche in tema di sicurezza chimica per le imprese e sui vincoli del regolamento Reach. Un tema di grande attualità perché, non dobbiamo dimenticarlo, quando si impiegano prodotti chimici oltre all'impatto ambientale c'è di mezzo la sicurezza dell'uomo...

36
GSA
NOVEMBRE
2015

Ormai, quando si parla di impiego di detersivi e altri prodotti chimici, la parola d'ordine sembra essere diventata “green”, e il must irrinunciabile è quello di ridurre l'impatto ambientale. Non si deve dimenticare, però, che prima di tutto vengono la salute e la sicurezza dell'uomo: per questo capita proprio a proposito la recente pubblicazione, da parte di ECHA (European Chemical Agency) delle Linee guida “La sicurezza chimica nelle imprese. Introduzione per le PMI”.



Sette imprese su dieci non conoscono le regole

Il presupposto è molto chiaro (e sconcertante se si pensa al settore delle pulizie): stando ai dati ECHA relativi a recenti indagini e ispezioni condotte nei paesi aderenti allo Spazio economico europeo, quasi 7 su 10 piccole e medie imprese non operanti nel settore chimico non è a conoscenza dell'impatto diretto che i regolamenti REACH e CLP hanno sulle loro attività. Ma la cosa peggiore è che le aziende con medio-piccolo fatturato ritengono di non doversi conformare al regolamento Reach, col risultato che vi è il rischio di immissione sul mercato di prodotti chimici poco sicuri.

Lo scopo della guida

Ecco, appunto, lo scopo del volume: fornire informazioni pratiche tese a chiarire i ruoli e gli obblighi delle imprese a norma dei regolamenti Reach (relativo alla registrazione, valutazio-



ne, autorizzazione e restrizione delle sostanze chimiche), Clp (relativo alla classificazione, etichettatura e imballaggio delle sostanze e delle miscele) e BRP (relativo all'immissione sul mercato e all'uso di biocidi). La pubblicazione si basa sugli orientamenti per i consulenti delle PMI redatti dall'ECHA e dall'Agenzia esecutiva per le piccole e medie imprese (EASME) per l'Enterprise Europe Network, la rete europea al servizio delle PMI. Il documento si propone di sottolineare che non solo la sicurezza chimica è una risorsa per le aziende, ma che la conformità ai regolamenti dell'UE può permettere alle imprese di soddisfare alcune esigenze di legalità, sicurezza e sostenibilità.

La guida

Nel dettaglio, l'opuscolo si divide in due parti: nella prima sono illustrate le norme UE che regolano la fabbricazione, commercializzazione e uso delle sostanze chimiche, mentre nella seconda, a taglio più pratico, si individuano le prescrizioni applicabili a seconda dei casi; in chiusura una serie di allegati di supporto.

Gli “utilizzatori a valle” e il Reach

Particolarmente interessante la parte 1.3, che spiega come funziona il regolamento Reach, dalla registrazione





alla valutazione all'autorizzazione: è rivolta soprattutto a fabbricanti e formulatori, ma è importante che ne prendano coscienza anche le imprese che utilizzano i prodotti. Anche perché una parte della guida è destinata proprio agli "utilizzatori a valle": anche se essi non hanno l'obbligo di registrare le sostanze, per garantire l'uso sicuro delle sostanze chimiche sono tenuti a identificare e applicare le opportune misure riportate nella scheda di dati di sicurezza.

Un utilizzatore a valle deve attenersi alle istruzioni riportate nella scheda di dati di sicurezza trasmessa dal fornitore di una sostanza o miscela pericolosa. Se la sostanza pericolosa è registrata, la scheda di dati di sicurezza può includere scenari di esposizione, che descrivono le modalità di gestione dei rischi correlati a ciascun uso identificato. Quando gli utilizzatori a valle ricevono una scheda di dati di sicurezza, devono identificare e applicare misure adeguate per controllare i rischi esistenti presso il loro stabilimento, entro 12 mesi dalla ricezione della scheda di dati di sicurezza di una sostanza registrata. Inoltre l'utilizzatore è tenuto a informare il fornitore qualora le misure di gestione dei rischi non risultino ap-

propriate o disponga di nuove informazioni sulla classificazione o l'identificazione dei pericoli. L'utilizzatore a valle deve provvedere a comunicare tali informazioni senza indebito ritardo.

Rispettare le condizioni dell'autorizzazione

Se un utilizzatore a valle utilizza una sostanza presente nell'elenco delle sostanze soggette ad autorizzazione, è tenuto a rispettare le condizioni specificate nell'autorizzazione concessa a un attore più a monte nella catena di approvvigionamento e a notificare all'ECHA la prima fornitura della sostanza entro tre mesi.

L'utilizzatore a valle può anche presentare una domanda di autorizzazione se la sostanza è importante ai fini dell'attività commerciale. Se non è stata concessa alcuna autorizzazione all'utilizzatore a valle o a un'impresa più a monte nella catena di approvvigionamento, occorre cessare l'uso della sostanza dopo la data di scadenza e cercare alternative più sicure. Se un utilizzatore a valle utilizza una sostanza soggetta a restrizioni, l'uso della sostanza in questione è consentito solo nel rispetto delle condizioni previste dalla restrizione.

C'È SEMPRE UNA ROSSA FATTA APPOSTA PER TE.



KILO, PER ESEMPIO!

LA PIU' PICCOLA LAVAPAVIMENTI CON UN VERO SEDILE.

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



scopri KILO



motoscope & lavasciuga

Il ruolo dei distributori

I distributori, che costituiscono il collegamento in termini di comunicazione fra i fabbricanti e i loro clienti, rivestono un ruolo importante nel garantire l'uso sicuro delle sostanze chimiche. Sono tenuti a trasmettere informazioni sulla sicurezza a monte e a valle della catena di approvvigionamento. Ciò può comprendere informazioni sulla sicurezza della manipolazione delle sostanze chimiche ricevute dal fabbricante e comunicate ai clienti per mezzo di una scheda di dati di sicurezza, come prescritto, oppure informazioni sull'uso delle sostanze chimiche ottenute dal cliente e trasmesse al fabbricante o all'importatore. Se un articolo contiene una sostanza inclusa nell'elenco di sostanze candidate in una concentrazione pari allo 0,1 % peso/peso, i fornitori dell'articolo devono fornire agli utenti industriali o professionali consigli sull'uso sicuro dell'articolo in questione. Allo stesso modo, sono tenuti a rispondere gratuitamente entro 45 giorni a eventuali richieste di informazioni da parte dei clienti. Pertanto, l'industria può essere maggiormente incoraggiata a soddisfare la domanda di prodotti più sicuri, sostituendo le sostanze estremamente preoccupanti con alternative più sicure.

Il Regolamento Clp per distributori e imprese

Tutte le sostanze e miscele sono soggette a classificazione e le sostanze pericolose, prima di poter essere immesse sul mercato, devono essere etichettate e imballate a norma del CLP (secondo quanto stabilito nei titoli II, III e IV), indipendentemente dai quantitativi forniti o utilizzati. Il regolamento CLP si applica anche alle miscele

e alle sostanze pericolose utilizzate nell'ambito di attività di ricerca e sviluppo o come sostanze intermedie nel processo di produzione quando sono importate o fornite a terzi. A questo proposito, i fabbricanti, gli importatori e gli utilizzatori a valle di sostanze e miscele devono: classificare sia le sostanze sia le miscele nel rispetto dei criteri stabiliti dal CLP; applicare le prescrizioni in materia di imballaggio ed etichettatura relative ai prodotti chimici pericolosi. Per essere conformi al CLP, in particolare, i distributori devono garantire che le sostanze e miscele immagazzinate e vendute siano etichettate e imballate secondo i requisiti previsti dal CLP prima di immetterle sul mercato. Dal canto loro, prima di immettere sostanze chimiche o miscele sul mercato, le imprese devono: determinare i possibili pericoli fisici, per la salute e per l'ambiente e classificarli secondo i criteri stabiliti dal CLP; etichettare e imballare le sostanze chimiche pericolose secondo il sistema standardizzato stabilito dal CLP in modo che i lavoratori e i consumatori siano a conoscenza dei relativi effetti prima di manipolare le sostanze.

Il Regolamento biocidi

Interessante anche la parte (1.5) in cui viene approfondito il Regolamen-

to biocidi, che possono essere usati solo se provvisti di conformità al regolamento BPR. L'autorizzazione ai sensi del regolamento BPR differisce da quella prevista a norma del Reach. Ai sensi del BPR l'autorizzazione è definita come autorizzazione nazionale, autorizzazione dell'Unione o autorizzazione semplificata, (cfr. articolo 3 del BPR). È possibile scegliere fra: autorizzazione nazionale (articolo 29) – quando un'impresa pianifica la vendita di un prodotto in uno Stato membro dell'UE è sufficiente presentare una domanda di autorizzazione del prodotto nel suddetto paese; riconoscimento reciproco – se intende immettere il prodotto sul mercato di diversi paesi europei, l'impresa deve optare per il riconoscimento reciproco, in sequenza (articolo 33) - estendendo un'autorizzazione già esistente in un paese dell'UE - o in parallelo (articolo 34) - avviando la procedura di autorizzazione per tutti i paesi interessati in un'unica soluzione; autorizzazione dell'Unione (articolo 41) – questa nuova procedura, gestita dall'ECHA, consente alle imprese di ottenere in un'unica soluzione l'autorizzazione a livello di UE per determinati prodotti che saranno utilizzati in condizioni simili in tutti gli Stati membri; autorizzazione semplificata (capitolo V) – questa nuova procedura accelerata ha lo scopo di incoraggiare l'uso dei biocidi meno nocivi per l'ambiente, la salute umana e quella animale. Per essere ammissibile il biocida deve contenere solo principi attivi di cui all'allegato I del regolamento. Non può contenere, invece, sostanze che destino preoccupazione e nano-materiali, deve essere sufficientemente efficace per lo scopo previsto e la sua manipolazione non deve richiedere dispositivi di protezione. La seconda parte della guida, come accennato, si concentra su come orientarsi nella non semplice legislazione europea a proposito di sostanze chimiche.



bonus assunzioni 2016, *ecco cosa cambia*

dalla redazione

Una notizia buona e una cattiva: da un lato viene confermato, dalla Legge di Stabilità 2016 (ancora al vaglio del Parlamento), il taglio dei contributi per l'incentivazione delle assunzioni con contratto a tutele crescenti e la stabilizzazione dei rapporti di lavoro a termine; dall'altro i contributi vengono drasticamente ridimensionati nell'entità e nella percentuale di decontribuzione concessa.

Qualora le previsioni dell'attuale testo di Stabilità fossero confermate, si profilerebbe dunque una sorta di "doppio canale" a seconda che le assunzioni (o le stabilizzazioni) siano intervenute nel 2015 o avverranno l'anno prossimo. Per le assunzioni effettuate nell'anno in corso, lo sgravio può coprire anche l'intera quota contributiva a carico del datore di lavoro (fino ai famosi 8.060 euro) con una durata triennale: per le nuove assunzioni a tempo indeterminato effettuate il prossimo anno è prevista la possibilità di ridurre i contributi del 40% fino a un tetto di 3.250 euro per la durata di due anni in luogo dei tre attuali. Restano esclusi i contratti di apprendistato. Come già avveniva per le assunzioni di quest'anno, il bonus non si applica alle assunzioni riguardanti i lavoratori che nei sei mesi precedenti sono risultati occupati a tempo indeterminato né a quelle riguardanti lavoratori che hanno già usufruito del beneficio considerando una precedente assunzione a tempo indeterminato.

Bisogna però stare molto attenti a



non approfittare delle agevolazioni: anche alla luce di recenti (e purtroppo non molto ben promettenti) fatti di cronaca, il Ministero del Lavoro è già intervenuto con circolare 17/6/2015 annunciando di avere dato il via ad attività ispettive specifiche per identificare i casi di preconstituzione irregolare delle condizioni per beneficiare della decontribuzione previdenziale. Un chiaro avvertimento a chi pensasse di beneficiare degli sgravi previsti dalla legge di stabilità per le assunzioni a tempo indeterminato preconstituendo in modo artificioso le condizioni richieste per poterne usufruire. È questo il senso della citata circolare, inviata alle Direzioni interregionali e territoriali del Lavoro, nella quale si ricorda che la legge di stabilità, al fine di promuovere forme di occupazione stabile, ha introdotto l'esonero triennale dal versamento dei contributi previdenziali a carico dei datori di lavoro che attivano nuove assunzioni a tempo indeterminato nel corso del 2015. Un esonero valido, però, solo per le assunzioni di lavoratori che, nei sei mesi precedenti, risultano privi di un rapporto di lavoro subordinato a tempo indeterminato. La circolare è stata inviata a seguito della segnalazione, da parte di alcune Direzioni territoriali del lavoro, di comportamenti volti alla pre-

costituzione artificiosa delle condizioni per poter godere del beneficio previsto dalla legge di stabilità. In particolare, sono state segnalate imprese committenti che disdettano contratti di appalto che interessano numerosi lavoratori i quali, trascorso un periodo di almeno sei mesi in cui continuano a prestare la medesima attività attraverso un contratto di somministrazione, vengono assunti a tempo indeterminato da una terza impresa appaltatrice, talvolta costituita appositamente, che può così godere dei benefici introdotti dalla legge di stabilità e garantire al committente notevoli risparmi. Si tratta di una condotta irregolare ed elusiva, che viola i principi contenuti nella stessa legge di stabilità che, come già ricordato, finalizza il beneficio della decontribuzione previdenziale alla promozione di forme di occupazione stabile. Con la circolare, il Ministero invita le Direzioni interregionali e territoriali del Lavoro ad avviare attività ispettive specifiche su tutto il territorio nazionale per individuare queste condotte irregolari ed elusive che possono presentare anche profili di carattere penalistico da segnalare all'Autorità giudiziaria. Attenzione dunque a non cadere nella tentazione di "approfittare" delle agevolazioni con condotte artificiali.

maxi sanzioni per lavoro nero, *mancate visite mediche e formazione*

di Umberto Marchi

Sanzioni più severe per mancate visite mediche e lavoro nero. Il decreto 151/2015, applicativo del Jobs Act, rivede l'apparato sanzionatorio prevedendo provvedimenti più severi a carico delle imprese. Vediamoli nel dettaglio.

Come sappiamo, lo scorso 24 settembre è entrato in vigore, tra i decreti attuativi della legge delega n.183, il D.Lgs. 14 settembre 2015 n. 151 recante "disposizioni di razionalizzazione e semplificazione delle procedure e degli adempimenti a carico di cittadini e imprese e altre disposizioni in materia di rapporto di lavoro e pari opportunità, in attuazione della legge 10 dicembre 2014, n.183" pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n.221 del 23 settembre 2015, Supplemento Ordinario n. 53. Tra gli argomenti che vengono trattati c'è quello della sicurezza e prevenzione sui luoghi di lavoro. Per quanto riguarda in particolare quest'ultimo aspetto, il Governo veniva delegato ad adottare, entro sei mesi, "uno o più decreti legislativi contenenti disposizioni di semplificazione e razionalizzazione delle procedure e degli adempimenti a carico dei cittadini e imprese". Il Governo si doveva attenere, oltre che ai criteri della semplificazione e della promozione del principio di legalità, alla "revisione del regime delle sanzioni, tenendo conto dell'eventuale natura formale della violazione, in modo da favorire l'immediata eliminazione degli effetti della condotta illecita, nonché valorizzazione degli istituti di tipo premiale." Proprio a questo proposito, alcune norme sanzionatorie contenute nel

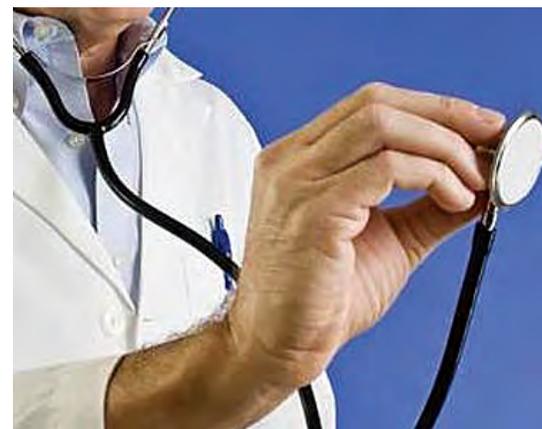
decreto 81 sono state modificate dall'articolo 20 ("modificazioni al decreto legislativo 9 aprile 2008, n. 81") del decreto legislativo 151, una disposizione contenuta nel Titolo I ("razionalizzazione e semplificazione delle procedure e degli adempimenti e revisione del regime delle sanzioni"), Capo III ("razionalizzazione e semplificazione in materia di salute e sicurezza sul lavoro") di tale decreto. Inoltre l'articolo 22 ("Modifica di disposizioni sanzionatorie in materia di lavoro e legislazione sociale") del Decreto 151 ha apportato ulteriori modifiche al decreto 81/08 ed in particolare all'articolo 14 dello stesso sulla sospensione dell'attività imprenditoriale. Ecco un sintetico riepilogo, suddiviso per temi, delle modifiche apportate dal decreto 151/2015 alle sanzioni contenute nel Testo Unico di salute e sicurezza sul lavoro.

Mancato invio dei lavoratori alle visite mediche e la mancata erogazione della formazione

All'interno della norma sanzionatoria contenuta nell'articolo 55 del D.Lgs.81/08 ("Sanzioni per il datore di lavoro e il dirigente"), in coda a tutte le altre disposizioni viene aggiunto un ultimo comma (6-bis) che prevede che "in caso di violazione delle disposizioni previste dall'articolo 18, comma 1, lettera g), e dall'articolo 37, commi 1, 7, 9 e 10, se la violazione si riferisce a più di cinque lavoratori gli importi della sanzione sono raddoppiati, se la violazione si riferisce a più di dieci lavoratori gli importi della sanzione sono triplicati."

Mancate visite mediche

Nel caso il datore di lavoro o il dirigente ometta di "inviare i lavoratori alla visita medica entro le scadenze previste dal



programma di sorveglianza, l'importo della sanzione prevista dall'articolo 55 c. 5 lett. e) deve essere raddoppiata se la violazione si riferisce a più di 5 lavoratori e triplicata se la violazione si riferisce a più di 10 lavoratori. Si passa dunque da un'ammenda che va da 2.192,00 a 4.384,00 euro a una da 4.384/ 8.768 euro se si tratta di più di 5 lavoratori e addirittura da 6.576 a 13.152 euro se ne sono coinvolti oltre 10.

Mancata formazione

Nel caso il datore di lavoro o il dirigente ometta di erogare la formazione prevista dalla legge ai lavoratori, ai preposti, ai dirigenti, ai lavoratori incaricati dell'antincendio e primo soccorso e al/ai rappresentante/i dei lavoratori per la sicurezza, l'importo della sanzione prevista dall'articolo 55 c. 5 lett. c) deve essere raddoppiata se la violazione si riferisce a più di 5 lavoratori e triplicata se la violazione si riferisce a più di 10 lavoratori. Si passa dunque da un'ammenda da 1.315,20 a 5.699,20 a una sanzione di 2.630,40/11.398,40 euro per più di 5 lavoratori, e addirittura 3.945,60/17.097,60 euro di ammenda. Resta anche, in questo caso, il rischio dell'arresto da due a quattro mesi.

Attrezzature di lavoro D.Lgs.81/08, Titolo III

Il decreto modifica anche l'articolo 87 ("Sanzioni a carico del datore di lavoro, del dirigente, del noleggiatore e del conducente in uso"), mediante la correzione di alcune duplicazioni di sanzioni e di alcuni refusi contenuti nella precedente versione della norma, con l'inserimento di nuovi riferimenti sanzionatori nonché la specificazione o la modifica delle modalità di applicazione di alcune disposizioni sanzionatorie già presenti. Non dimentichiamo poi che l'articolo 22 del decreto 151 rivede le sanzioni anche in tema di lavoro irregolare", fissando nuove pene pecuniarie: "All'articolo 3 del decreto-legge 22 febbraio 2002, n. 12, convertito, con modificazioni, dalla legge 23 aprile 2002, n. 73, e successive modificazioni, il comma 3 è sostituito dai seguenti: «3. Ferma restando l'applicazione delle sanzioni già previste dalla normativa in vigore, in caso di impiego di lavoratori subordinati senza preventiva comunicazione di instaurazione del rapporto di lavoro da parte del datore di lavoro privato, con la sola esclusione del datore di lavoro domestico, si applica altresì la sanzione amministrativa pecuniaria: a) da euro 1.500 a euro 9.000 per ciascun lavoratore irregolare, in caso di impiego del lavoratore sino a trenta giorni di effettivo lavoro; b) da euro 3.000 a euro 18.000 per ciascun lavoratore irregolare, in caso di impiego del lavoratore da trentuno e sino a sessanta giorni di effettivo lavoro; c) da euro 6.000 a euro 36.000 per ciascun lavoratore irregolare, in caso di impiego del lavoratore oltre sessanta giorni di effettivo lavoro.

Vi sono poi il 3-bis, ter e il quater. Quest'ultimo prevede un aumento delle sanzioni nel caso di lavoratori di categorie svantaggiate: 3-quater. Le sanzioni sono aumentate del venti per cento in caso di impiego di lavoratori stranieri ai sensi dell'articolo 22, comma 12, del decreto legislativo 25 luglio 1998, n. 286, o di minori in età non lavorativa.

Proprio a tale proposito, recentemente il Ministero del Lavoro ha emanato la circolare 26 del 12 ottobre 2015, contenente indicazioni operative sulla massimizzazione per il lavoro "nero", in cui si chiarisce anche l'iter della procedura di diffida. Pochi giorni prima lo stes-

so Ministero, con circolare 16494 del 7 ottobre, aveva precisato che la nuova disciplina si applica per le condotte illecite commesse dal 24 settembre, data di entrata in vigore del decreto.

SHAREM®
l'essenza del benessere

SHAREM
Profumatore Bifase
SENSUAL LOTUS

ChimiClean
professional

ChimiClean group S.r.l.
Tel. 0932 902055 - www.chimiclean.it - info@chimiclean.it

SPECIAL edition

AGITARE BENE PRIMA DELL'USO

costo del lavoro, anomala l'offerta con ribasso oltre il 15%

di Simone Finotti

Particolarmente importante, nel filone della regolarità e trasparenza delle procedure a evidenza pubblica, appare la sentenza 4699, depositata il 13 ottobre scorso, con cui il Consiglio di Stato, sezione III, ha escluso una società di servizi che aveva presentato un'offerta anormalmente bassa sul versante del costo del lavoro.



42
GSA
NOVEMBRE
2015

La pronuncia fissa un criterio di riferimento sul costo del Lavoro, definendo anomala, e dunque inaccettabile, un'offerta che preveda uno sconto che superi il 15% sulle tabelle ministeriali stabilite sulla base dei Ccnl più rappresentativi. Una buona notizia per le imprese più trasparenti ed eticamente corrette. Nel caso in oggetto si trattava di servizi di front office ma è ovvio che il principio è universalmente applicabile. In pratica la Rti l'Azienda Ospedaliera di Desenzano del Garda, di seguito Azienda Ospedaliera, ha indetto una gara, a procedura ristretta, per l'affidamento e la gestione dei

servizi amministrativi di front office (CUP telefonico, accettazione ambulatoriale e cassa, servizio di radiodiagnostica, accettazione e cassa punti prelievo, accettazione ricoveri, screening mammografico), per la durata di sei anni e per l'importo complessivo di Euro 13.980.000, oltre Iva.

La gara è stata aggiudicata al Rti formato dalle società S. e T., di segui-

to RTI S., che si è classificato al primo posto della graduatoria, con punti 86,91 (punti 36,91 per l'offerta tecnica e punti 50 per l'offerta economica pari ad Euro 9.883,612), davanti alla società G., classificata al secondo posto con punti 86,21 (punti 50 per l'offerta tecnica e punti 36,21 per l'offerta economica pari ad Euro 13.646,874). La società G. ha impugnato l'esito della gara, e i relativi atti, davanti al T.A.R. per la Lombardia, Sezione staccata di Brescia, che, con sentenza della Sezione II, n. 1470 del 31 dicembre 2014, ha respinto il ricorso. Tuttavia, in sede di Consiglio di Stato, il pronunciamento è stato rivisto, in integrale riforma della sentenza del T.A.R., con annullamento dell'aggiudicazione della gara in oggetto al RTI formato dalle società S. e T. Le società vincitrici, infatti, avevano presentato un costo del lavoro, su base oraria, molto inferiore rispetto alle tabelle ministeriali, com-



pilate sulla base del “Ccnl” più rappresentativo. E qui la vicenda si intreccia con quella, già più volte trattata, della rappresentatività del Ccnl. Nel caso specifico, infatti, il costo del lavoro era stato determinato utilizzando come parametro il Contratto collettivo nazionale di lavoro CNAI, “che doveva ritenersi affetto da nullità e/o invalidità, in quanto non sottoscritto dai sindacati più rappresentativi”, recita la sentenza. Ora, ricordiamo per inciso che le sigle che hanno sottoscritto il contratto Cnai (Coordinamento Nazionale Associazioni Imprenditori) non sono considerate dal Ministero (vedi risposta del 2 luglio scorso al Consiglio di Stato) fra le realtà più rappresentative del settore, ed hanno stipulato un Ccnl con valori annui, a parità di profilo professionale, inferiori fino al 6,89% rispetto al Ccnl Multiservizi di riferimento, che è quello sottoscritto da Anip-FISE- Federazione imprese di servizi, LegacoopServizi, Federlavoro e servizi Confcooperative, Unionservizi CONFAPI, AGCI Servizi e Fnip Confcommercio e le OOSS di settore FILCAMS CGIL FISASCAT CISL e UILTRASPORTI UIL.

Sentenza che, pur premettendo che non deve parlarsi di “offerta anormalmente bassa” tutte le volte che non si rispettano alla lettera i parametri delle tabelle ministeriali, richiamati dall’art. 87 del Codice degli Appalti, ha tuttavia stabilito che l’offerta deve essere considerata anomala qualora si manifesti uno scostamento rilevante dai costi medi del lavoro indicati nelle tabelle predisposte dal Ministero del Lavoro sulla base della contrattazione collettiva (più rappresentativa). Legittime sono quelle possibilità di scostamento che non essendo eccessive “salvaguardino le retribuzioni e le condizioni dei lavoratori”.

Ai fini di tutelarsi è dunque preferibile, lo ribadiamo, utilizzare il Ccnl più rappresentativo, che per il settore delle imprese di pulizia, servizi integrati, multiservizi, è il Ccnl siglato

da Anip-FISE- Federazione imprese di servizi, LegacoopServizi, Federlavoro e servizi Confcooperative, Unionservizi CONFAPI, AGCI Servizi e Fnip Confcommercio e le OOSS di settore FILCAMS CGIL FISASCAT CISL e UILTRASPORTI UIL, o, per il

mondo artigiano quello di CNA Imprese di pulizia, Confartigianato Imprese di pulizia, Casaartigiani, Claii e le medesime organizzazioni sindacali dei lavoratori.

di
PER ESTINGUERSI BASTA POCO.



- Prodotti e macchinari unici e garantiti
- Un partner con oltre 50 anni di esperienza
- Un metodo innovativo che migliora la produttività

PARTNER D'IMPRESA

offerta più vantaggiosa, ecco come applicarla (correttamente)

Un recente manuale di Patrimoni Pa net fornisce “indirizzi e istruzioni per una corretta applicazione dell’offerta economicamente più vantaggiosa nelle gare di appalto di servizi di facility management”.

Il criterio dell’offerta economicamente più vantaggiosa, che come sappiamo si contrappone a quello del massimo ribasso, è ad oggi (stando almeno agli ultimi dati di Scuola Nazionale Servizi relativi al primo semestre del 2015), quello più utilizzato nell’aggiudicazione delle gare di pulizia/ servizi integrati/ multiservizi: oltre l’80% delle aggiudicazioni sono avvenute secondo questo principio. Però... c’è sempre un però: nonostante tanti proclami, tutto si scontra contro il “muro” dell’allegato “p” del dpR 2017/2010, che di fatto, attribuendo un valore molto importante al fattore prezzo, fa sì che anche l’Oe+v si trasformi in pratica in un “massimo ribasso” mascherato.

Un dibattito ancora aperto

Nonostante in apparenza si tenda ad esaltare il criterio dell’Oe+v, la questione su quale delle due formule sia più adatta resta molto dibattuta. Si possono riconoscere, fatte le debite approssimazioni, due principali scuole di pensiero: i sostenitori del massimo ribasso sostengono che il criterio dell’offerta più vantaggiosa sia troppo esposto all’arbitrio della stazione appaltante, la quale potrebbe in qualche modo “orientare” la scelta dell’aggiudicatario inserendo nel bando, o attribuendo punteggi molto alti, a requisiti tecnici eccessivamente specifici, tanto da sembrare “tagliati” su misura sui concorrenti che si vorrebbero favorire. Chi invece,

di S. C.

e sono la maggioranza, opta per l’offerta economicamente più vantaggiosa, tifa per la trasparenza, la concorrenza corretta e leale e depreca le offerte anormalmente basse spesso rese possibili a scapito della qualità o, peggio ancora, del rispetto della congruità nel costo del lavoro. Una sintesi fra le due posizioni si potrebbe trovare in un’Oe+v correttamente applicata. Senza dimenticare, fra l’altro, che siamo sempre in attesa del recepimento delle Direttive europee sugli appalti pubblici, che dovrà avvenire entro l’inizio del 2016, e dei relativi regolamenti, previsti a quanto ne sappiamo per il prossimo luglio. E che in queste Direttive l’Oe+v ha un ruolo molto importante, come ribadito più volte dal legislatore europeo.

Le Linee guida Patrimoni Pa net

Ciò premesso, una corretta applicazione di questo criterio non è semplice. Lo sa molto bene **Patrimoni Pa net**, il laboratorio di **Forum Pa** e **Terotec**, che ha di recente pubblicato le Linee Guida OE+V, che forniscono indirizzi e istruzioni per una corretta applicazione dell’offerta economicamente più vantaggiosa nelle gare d’appalto di servizi per i patrimoni pubblici. Le Linee Guida, che entrano a far parte della collana Quaderni di Lavoro Patrimoni Pa net (con il numero 3), sono state elaborate sotto la direzione di Terotec da un apposito Tavolo di lavoro con rappresentanti sia delle stazioni appaltanti pubbliche, sia delle imprese di servizi, con il contributo del mondo della ricerca accademica e il coordinamento di **Itaca**, Istituto per l’Innovazione e la Trasparenza degli Appalti. Fra gli obiettivi delle Linee guida: mettere a fattor comune e a disposizione delle stazioni appaltanti e delle imprese il corredo condiviso di analisi,



indirizzi e proposte scaturito dal Tavolo di lavoro Patrimoni Pa net; diffondere tale corredo analitico e propositivo presso le stesse stazioni appaltanti e le imprese per migliorarne, razionalizzarne e innovarne i processi e le prassi gestionali; favorire la presentazione degli stessi contenuti ai soggetti pubblici preposti a consentire un possibile recepimento legislativo e normativo.

Le parti del manuale

Dopo una breve introduzione sulle nuove Direttive europee, a firma del prof. **Silvano Curcio**, il manuale, di un’ottantina di pagine, si suddivide in tre sezioni: nella prima vengono prese in considerazione le caratteristiche degli appalti di facility management: il contesto di mercato, il criterio dell’offerta economicamente più vantaggiosa, la necessità di specifiche linee-guida sull’argomento, l’inadeguatezza delle norme vigenti per gli appalti di servizi e, di nuovo, le Direttive europee e il futuro quadro di riferimento giuridico-normativo. Più pratica la II sezione, che traccia alcuni indirizzi metodologici: indirizzi propedeutici di base, criteri di valutazione di natura quantitativa, criteri di natura qualitativa, criteri di valutazione complessiva. Ancora più tecnica è la III parte, che contiene le istruzioni per l’uso: dalla definizione della strategia di gara alle impostazioni processuali; dalla scelta e utilizzo dei metodi di attribuzione dei punteggi alle simulazioni e casi di studio.

Itidet 40 Spray

Schiuma detergente ideale per la pulizia di vetri e specchi

- ✓ si aggrappa alle superfici
- ✓ deterge a fondo
- ✓ si asciuga velocemente
- ✓ lascia le superfici brillanti e senza aloni



ITIDET Srl
Tel./Fax +39 0766 856398
segreteria@itidet.it
www.itidet.it



la riforma sanitaria della regione lombardia: riflessi e problematiche nel campo degli acquisti dei servizi e delle forniture

Una recente legge regionale lombarda inaugura un nuovo modello di organizzazione delle strutture sanitarie. La riforma introduce nuovi soggetti giuridici “accorpanti”, come le Ats (Agenzie di tutela della salute), ex Asl, e le Asst (Aziende socio-sanitarie territoriali), ex Ao. Un’ulteriore aggregazione con l’obiettivo di efficientare il servizio e ridurre la spesa pubblica.

di Massimiliano Brugnoletti,
Gabriele Tricamo*

Con pubblicazione del 14 agosto scorso sul Bollettino Ufficiale della regione Lombardia, è stata finalmente varata la Legge regionale n. 23 del 11 agosto 2015, recante “Evoluzione del sistema sociosanitario lombardo: modifiche al Titolo I e al Titolo II della Legge regionale 30 dicembre 2009, n. 33 (TU delle leggi regionali in materia di sanità)”.

Si tratta di un provvedimento norma-

tivo complesso, volto a fissare le regole organizzative e gestionali per disciplinare il futuro della sanità lombarda.

I principi e gli obiettivi della riforma

Tra gli obiettivi precipui della legge, oltre ad una migliore e più efficiente gestione delle erogazioni delle prestazioni sanitarie e socio-sanitarie a favore dei cittadini, vi è sicuramente quello di una riduzione dei costi e di una più efficace amministrazione delle risorse finanziarie. Risorse che, nelle finalità del prov-



vedimento normativo, dovranno essere reinvestite nella sanità lombarda per ridurre i ticket sanitari, le liste d'attesa e le rette delle Strutture assistenziali. Molti i riflessi, e le connesse problematiche, che alcune norme e taluni principi della riforma avranno soprattutto nel settore degli acquisti di beni e servizi a causa delle criticità dovute all'accorpamento di strutture sanitarie, aventi fino ad ora piena autonomia negli acquisti. Tra i principi che ispirano la riforma sanitaria si evidenziano: 1) la separazione delle funzioni di programmazione, acquisto e controllo da quelle di erogazione, svolte dal vertice dell'organizzazione dell'articolazione territoriale del SSL¹; 2) la promozione delle forme di integrazione operativa e gestionale tra i soggetti erogatori dei servizi sanitari, socio-sanitari e sociali del SSL e attuazione del principio di sussidiarietà orizzontale nell'individuazione delle soluzioni gestionali dei servizi a livello territoriale².

L'istituzione di nuovi soggetti giuridici: le "Agenzie a tutela della salute" e le "Aziende socio-sanitarie territoriali"

Al fine di realizzare detti principi, la riforma introduce una rimodulazione organizzativa delle varie strutture sanitarie, finalizzata a facilitare una corretta organizzazione gestionale su base territoriale: a) le "Aziende sanitarie locali" vengono ridotte di numero e diventano "Agenzie di tutela della salute" (ATS), passando da 15 ASL a 8 ATS³; b) le "Aziende ospedaliere" diventano "Aziende socio-sanitarie territoriali" (ASST), con un accorpamento tra diverse Aziende ospedaliere esistenti⁴. Sia le nuove ASST, che le nuove ATS sono individuate nell'allegato 1 della legge regionale n. 23/2015.

Tale (ulteriore) aggregazione delle strutture sanitarie lombarde – che si inserisce nella linea di intervento già tratteggiata da precedenti provvedimenti normativi regionali⁵, nazionali⁶, sia europei⁷ – persegue la maggiore efficienza



nell'erogazione dei servizi sanitari e la riduzione della spesa pubblica: l'intervento normativo si fonda sulla convinzione diffusa che, riducendo il numero di soggetti giuridici che bandiscono gare ed effettuano acquisti, si ottenga un miglioramento dell'efficienza in termini di qualità e prezzo. Inoltre, riducendo il numero dei soggetti che effettuano le gare, si tende ad avere soggetti più specializzati e maggiormente in grado di comprendere, dunque rappresentare negli atti di gara, le esigenze specifiche delle amministrazioni sanitarie.

La disciplina transitoria con riguardo ai contratti pubblici in essere

Non poche criticità oggettivamente emergeranno sin dai primi mesi dell'attuazione della riforma, per diretto effetto dell'aggregazione delle Aziende sanitarie ed ospedaliere; anzitutto perché la legge regionale n. 23/2015 non contiene una precisa disciplina transitoria, atta ad armonizzare il passaggio tra la vecchia e la nuova normativa, tra la passata e la futura organizzazione gestionale. La (sola) norma che disciplina il periodo transitorio è l'art. 2 dell'Allegato 1; che assegna alla Giunta Regionale alcuni compiti per procedere all'effettiva costituzione delle ATS e delle ASST:

a) la Giunta regionale dovrà nomina-

re un collegio composto dai direttori e dai commissari delle aziende interessate, con il compito di effettuare una ricognizione, entro due mesi dalla nomina, del personale e di tutti i rapporti giuridici attivi e passivi e di redigere gli inventari e predisporre ogni altra documentazione utile alla costituzione dei nuovi soggetti giuridici (ATS e ASST); b) la Giunta regionale dovrà selezionare una società specializzata, scelta attraverso procedure ad evidenza pubblica, che affianchi un gruppo di lavoro costituito presso la direzione regionale competente nella fase di avvio e di stabilizzazione dei nuovi assetti organizzativi. Una volta acquisita la predetta documentazione ed effettuata la ricognizione, la Giunta regionale approverà le deliberazioni costitutive delle ATS e delle ASST; alla data indicata in tali deliberazioni, le ATS subentrano nei rapporti giuridici attivi e passivi facenti capo alle ASL e le ASST subentrano nei rapporti giuridici attivi e passivi facenti capo alle AO. La disciplina transitoria, dunque, non offre alcuna indicazione concreta per stabilire, nel passaggio dei rapporti giuridici attivi e passivi tra le precedenti strutture e i nuovi soggetti giuridici, quali criteri e quali parametri dovranno essere presi in considerazione per il mantenimento, o meno, dei vari contratti e convenzioni di acquisto di beni e servizi in essere con



le strutture oggi esistenti (ASL e AO), ovvero la sostituzione con i contratti e le convenzioni in essere con altre strutture sanitarie facenti parte della medesima ATS o ASST. Né sono disciplinate le modalità per la gestione degli acquisti una volta che il singolo contratto venga in scadenza anticipata rispetto ad altri contratti del medesimo settore e per strutture sanitarie appartenenti alla medesima ATS o ASST⁸.

Le principali criticità e le possibili indicazioni operative

Le principali criticità che emergono dall'accorpamento di più aziende, da cui la nuova azienda erediterà (tra gli altri) i contratti pubblici, sono essenzialmente due:

- La compresenza, per uno stesso servizio o fornitura, di contratti con prestazioni diverse e con prezzi diversi;
- La compresenza di contratti per uno stesso servizio o fornitura con durata diversa, con la connessa criticità di regolare il lasso temporale intermedio in attesa della conclusione del contratto che sopravvive al primo (il contratto in corso potrà essere "allargato" o sarà necessario indire una gara per coprire il periodo temporale necessario al "riallineamento" delle scadenze contrattuali?). In tale quadro, si ritiene che la soluzione ai dubbi e agli interrogativi posti non potrà che trovare soluzione caso per caso, all'esito della ricognizione che verrà effettuata dai soggetti nominati e selezionati dalla Giunta regionale per effettua-

re il "passaggio" tra le strutture sanitarie esistenti e i nuovi soggetti giuridici. La ricognizione porterà alla luce la durata dei singoli contratti in essere, la loro convenienza, o meno, e la possibilità di estendere taluni contratti ad altre strutture ospedaliere.

In ogni caso, una eventuale adesione ad altri contratti in essere con diverse Amministrazioni (facenti parte della medesima ATS o ASST), per essere conforme alla normativa di riferimento e, in particolare, alle norme a tutela della concorrenza e dei principi a presidio della *par condicio* tra imprese, potrà essere considerata legittima solo se tiene conto di una serie di parametri non comprimibili. In primo luogo, sarà necessario verificare che il contratto a cui si intende eventualmente aderire, scaturisca da una procedura di gara che sia stata sin dall'inizio concepita come "aggregata": cioè che l'Amministrazione abbia espletato la gara anche "in funzione" dell'estensione ad altre amministrazioni, dando espressa indicazione nella disciplina di gara (attraverso la c.d. clausola di adesione) di tale possibile estensione contrattuale e prevedendo un tetto massimo di importo del servizio, ovvero quantitativi presunti del servizio medesimo, in modo da garantire la determinatezza dell'oggetto della procedura di gara e l'ampiezza (in termini di eventuali estensioni) del servizio che l'aggiudicatario potrà essere chiamato ad eseguire. In secondo luogo, dovrà essere preso a riferimento un contratto avente ad oggetto esigenze accomunabili alle diverse strutture e che non richieda particolari adeguamenti per quel che concerne la natura delle prestazioni e/o della fornitura in corso, per adattare la realtà contrattuale a cui si intende aderire alle differenti esigenze di altra Amministrazione.

In terzo luogo, dovrà essere valutata l'effettiva convenienza del contratto a cui si intende, nel caso, aderire, anche in considerazione della normativa in materia *spending review*⁹, ovvero dei prezzi di riferimento stabiliti dall'ANAC, qualora esistenti, o di eventuali convenzioni

Consip o di altre centrali di committenza. In assenza del rispetto di questi basilari principi e parametri è chiaro che ci si troverebbe di fronte all'attribuzione di una commessa nuova e diversa rispetto a quella a cui si è inteso aderire: commessa che risulterebbe pertanto assegnata in totale assenza della necessaria procedura concorsuale.

Conclusioni

La riforma della sanità lombarda, pur con i connessi e rilevanti benefici che potrebbe portare una volta a regime, comporta indubbiamente, nel periodo transitorio tra la precedente e la nuova normativa, diverse criticità applicative; solo un'accurata ricognizione dei rapporti contrattuali in essere tra le diverse Aziende coinvolte e le imprese, e l'attenta analisi dei parametri sopra individuati nel caso di adesione ad altri contratti, potrà limitare l'insorgere di un vasto contenzioso, ovvero ancora scongiurare, sotto diverso profilo, l'utilizzo (illegittimo) dell'istituto della proroga dei contratti in corso.

NOTE

1 - Cfr. art. 2, lett. d), della l.r. 33/2009, come sostituito dalla legge in commento.

2 - Cfr. art. 2, lett. k), della l.r. 33/2009, come sostituito dalla legge in commento.

3 - Cfr. art. 6 della l.r. 33/2009, come sostituito dalla legge in commento.

4 - Cfr. art. 7 della l.r. 33/2009, come sostituito dalla legge in commento.

5 - Ad esempio: D.G.R. n. 2633 del 6 dicembre 2011.

6 - Ad esempio: legge 89/2014.

7 - Le nuove direttive appalti.

8 - Un'ipotesi esemplificativa: l'Ospedale X ha in corso un contratto per il servizio di ristorazione degenti con la Società Alfa, al prezzo 1 a pasto e con durata fino al 31.12.2016. L'Ospedale Y ha invece in corso un contratto per il servizio di ristorazione degenti con la Società Beta, al prezzo 1,5 a pasto e con durata fino al 31.12.2018. Le due strutture sanitarie confluiranno nella ASST XY (come individuata dall'Allegato 1) e, dunque, in futuro e con la riforma a regime, regoleranno gli acquisti di beni e servizi con modalità in forma aggregata, con la coesistenza, in un'unica struttura di servizi diversi a prezzi diversi ed un problema a partire dal gennaio 2017, allorché un contratto sarà terminato, mentre l'altro avrà ancora due anni di vigenza.

9 - D.L. 95/2012 e norme successive.

SANITEC®

igiene sicura



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

WWW.SANITECITALIA.COM

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

we italia rafforza il gruppo dhys e si prepara alle sfide “glo-cali”

di Giuseppe Fusto

A colloquio con Eugenio Genise, Direttore Generale di We Italia. Il Gruppo con sede a Bologna è appena entrato in Dhys, uno dei gruppi internazionali leader del mercato europeo.

“Essere pronti alle sfide glo-cali significa abbinare la forza di un grande gruppo globale alla capacità di dialogare con il territorio che solo chi è più prossimo al cliente può avere”. E’ questa, secondo il Direttore Generale di We Italia **Eugenio Genise**, la ricetta vincente per un grande dealer. O un grande gruppo.

Oltre 700 milioni di giro d'affari

Una strategia che ora sbarca anche in Europa: We Italia è il nuovo membro di Dhys e la notizia è stata ufficializzata nel corso del CMS di Berlino. Il Gruppo Dhys (**D**istribution in **H**Ygiene Specialist) è uno dei gruppi internazionali leader del mercato del cleaning europeo. We Italia, con circa 140 milioni di fatturato 2014, è il Gruppo leader in Italia nel mercato della distribuzione organizzata e professionale di prodotti e servizi per la pulizia e l’igiene. “Si parla in totale di un giro d’affari di oltre 700 milioni di euro, che potrebbero essere molti di più: fra gli obiettivi, non glielo nascondo, c’è quello di arrivare a detenere la leadership nella distribuzione europea”. Grande soddisfazione anche in casa Dhys: “Siamo orgogliosi di crescere in settori strategici con questa importante organizzazione italiana e di espandere ulteriormente la nostra quota di mercato”, ha fatto sapere il Comitato Direttivo del Gruppo Dhys a Berlino, a commento del buon esito della fusione.

Genise, ci racconta com’è andata?

“La storia è abbastanza recente e l’operazione è stata condotta con grande professionalità e abilità: ho incontrato il management di Dhys la prima volta a Verona, nel corso del Pulire e subito abbiamo realizzato che c’era margine di dialogo per via delle affinità fra i gruppi che costituiscono Dhys e la nostra realtà. In estate sono stato ospite a Norimberga presso una delle sedi di Dhys per un secondo incontro di approfondimento, dopo di che i rappre-



sentanti Dhys ci hanno raggiunto nel nostro quartier generale a Bologna dove i due Board hanno potuto confrontarsi. I contatti sono stati costanti fin da subito e la cerimonia di affiliazione si è celebrata lo scorso settembre nel corso di CMS Berlino, una delle principali fiere europee del settore.”

Come è strutturato il gruppo Dhys?

“Il gruppo Dhys è l’aggregazione di vari gruppi simili a We Italia operanti in Europa: in particolare è rappresentato in Europa dal Gruppo tedesco Gvs, dal Gruppo francese Geh Igiene Europa, dal Gruppo spagnolo Dino, dal Gruppo sloveno Europap”. Da oggi la comunità dei distributori Dhys sarà rafforzata dal Gruppo italiano di We Italia. “Ad oggi Dhys comprende, in tutto, 100 aziende partner con oltre 130 sedi territoriali in 17 paesi. Circa 2mila dipendenti sono impiegati nella distribuzione di servizi qualificati e abbiamo in catalogo oltre 90mila prodotti per l’igiene che raggiungono centinaia di migliaia di consumatori in Europa e nel mondo. Fin da subito abbiamo notato le grandi affinità tra i membri di Dhys e la realtà di We Italia. Anche Dhys è giovane (nasce infatti nel 2013), ma all’interno dei vari gruppi che lo costituiscono, come nel nostro caso, ci sono realtà con decenni di esperienza alle spalle in questo mercato. Se consideriamo la lunga storia We, vediamo che affonda le sue radici nel 1989. In Dhys ci

50
GSA
NOVEMBRE
2015

Da sinistra:
Eugenio Genise
e Mattias Ikas



sono Gruppi nati negli anni Settanta (quello tedesco è del 1976, ha quasi 40 anni), Ottanta (quello francese è dell'81) e Novanta (come lo spagnolo, del 1993 e lo sloveno, del '97). Anche Dhys, come We, ha un direttore generale, **Matthias Ikas**, e una serie di commissioni di lavoro (marketing, acquisti, rapporti con i clienti internazionali) che fanno capo ad altrettanti coordinatori."

Cosa cerca We in questo accordo?

Per noi l'obiettivo è chiaro: espanderci sempre di più anche nello scenario europeo, implementare le nostre conoscenze in termini di "modelli di business sostenibili" ed ampliare il nostro orizzonte di mercato. In un mercato che si va evolvendo restare fermi è impensabile e per questo abbiamo cercato e trovato un partner in grado di proiettare We Italia su di un palcoscenico internazionale e con il quale condividere progetti concreti come l'informatizzazione delle nostre attività e la logistica integrata. Da questo punto di vista l'obiettivo è anche quello di valorizzare le nostre specificità, cui non vogliamo rinunciare, che sono anche uno dei nostri punti di forza."

Vale a dire?

"Il fatto di essere... grandi e piccoli insieme e di essere prossimi al cliente, cioè di poter soddisfare sempre al meglio le esigenze del singolo cliente, sia esso una grande impresa o una piccola realtà ubicata in un paesino di campagna o di montagna. Stringere un accordo con una grande catena alberghiera significa avere la struttura, i numeri e le competenze necessarie. E in questo caso bisogna essere grandi e strutturati per mantenere standard di qualità e rapidità di servizio uguali in un territorio vasto come quello europeo. Ma poi, quando si tratta di servire l'albergo familiare nel paesino francese, tedesco, spagnolo o italiano, le cose cambiano ed emergono le qualità del "locale", che parla la stes-

sa lingua del cliente, magari lo conosce da una vita e lo incontra anche in paese. Questo è il modello We Italia."

Ci ricorda qualche dato?

"We Italia, fondata a Bologna nel 2012, è composta da 41 partner e da oltre 50 sedi di servizio sul territorio italiano. Le aziende partner, per lo più fondate da decenni e con grande conoscenza ed esperienza nel settore, sono rappresentate da un quartier generale sito in Bologna che si occupa delle negoziazioni con clienti e produttori nazionali ed internazionali, del marketing di gruppo, della gestione dell'IT e del sistema di gestione della qualità. Il Gruppo ha inoltre un avanzato servizio di Customer Service per la gestione elettronica dei documenti di vendita e di trasporto e per il supporto continuo ai clienti attuali e potenziali."

A ciò si aggiungono la completezza di gamma e l'attenzione alla sostenibilità in tutti i suoi aspetti.

"Oltre ad una attività di service completa, la strategia corporate di We Italia ha adottato un approccio fortemente sostenibile secondo lo slogan "We think green". Inoltre, grazie ad una serie di accordi con i principali produttori nazionali ed internazionali di tisure, attrezzature, prodotti chimici, monouso anche per il catering, macchine per la pulizia, ecc. ed una gamma completa, articolata e di grande qualità di prodotti di private label a marchio WE, forniamo oltre 95mila clienti in tutti i segmenti di mercato (Ho.Re.Ca., Imprese di Pulizia e Facility Management, Sanità Pubblica e Privata, Industria e Artigianato, ecc.) con un fatturato, come già ricordato, che sfiora i 140 milioni di euro (dato 2014).

Con Dhys c'è anche una perfetta comunione di intenti.

"La filosofia di We Italia, condivisa con DHYS, si basa sulla volontà di offrire ai clienti i prodotti ed i servizi migliori per ogni settore, riducen-



Il consiglio direttivo di Dhys

do al contempo i costi d'acquisto e di logistica con l'incremento delle potenzialità sinergiche ed innovative tra noi ed il cliente stesso. Dal canto suo il Gruppo Dhys è determinato a raggiungere un Sistema di Quality Management Europeo ed il trasferimento sul network internazionale delle competenze applicate dai singoli Soci. Il Gruppo Dhys è convinto che l'agire sostenibile sia una missione sociale ed un vantaggio competitivo."

We Italia, diciamocelo, rappresenta un modello non semplice: mettere insieme più di 40 imprenditori non si fa certo dall'oggi al domani...

"Spesso ci siamo detti che lavorare con tanti imprenditori, ciascuno abituato a remare per sé e a decidere da solo, non è facile. Ma quando da parte del management ci sono obiettivi chiari e idee chiare e si propone un modello di business che può permettere agli stessi Soci di stare sul mercato da protagonisti e crescere, allora tutte le difficoltà si possono superare. Evidentemente quanto We Italia propone ai Soci in termini di modello di business è vincente ed il confronto con i colleghi europei lo conferma". E con queste premesse We Italia sbarca

afidamp fa il punto sulla sanificazione alimentare

dalla redazione

La Tavola rotonda sul valore scientifico della sanificazione nell'industria alimentare, svoltasi il 2 ottobre a Milano, ha fatto il pieno di pubblico e ha riscontrato un grande interesse fra gli addetti ai lavori. Al centro del dibattito l'indagine dell'Istituto Piepoli sulla pulizia nell'industria alimentare. Ne emerge un quadro con luci e ombre.

ne da parte di rappresentanti di vertice di tutte le categorie della filiera: oltre a dealer, imprese e le "classiche" categorie del nostro settore, erano presenti molti utilizzatori finali come industrie e tecnologi alimentari e società di preparazione dei pasti. Scopo della giornata: dimostrare il profondo valore che l'igiene e la sanificazione hanno in un settore ad alto rischio e decisivo per il benessere e la qualità della vita di tutti noi.

Massimo Artorige Giubilesi, vice presidente Otall e **Andrea Casa**, presidente Aiisa.

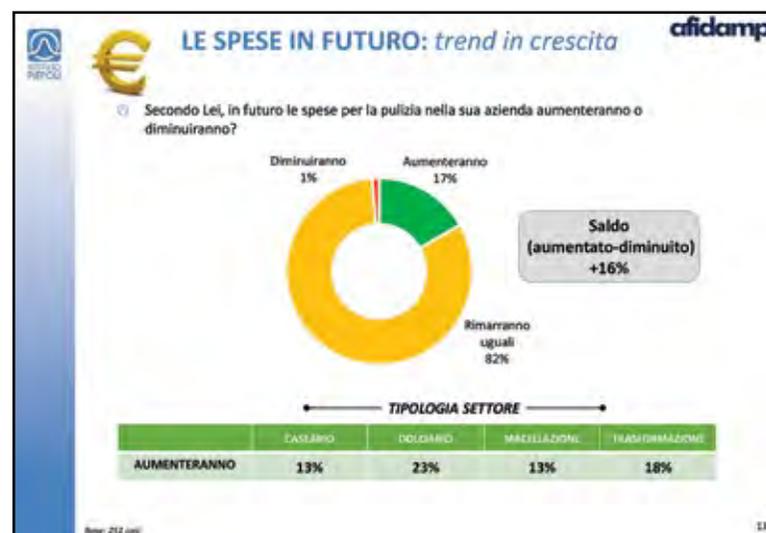
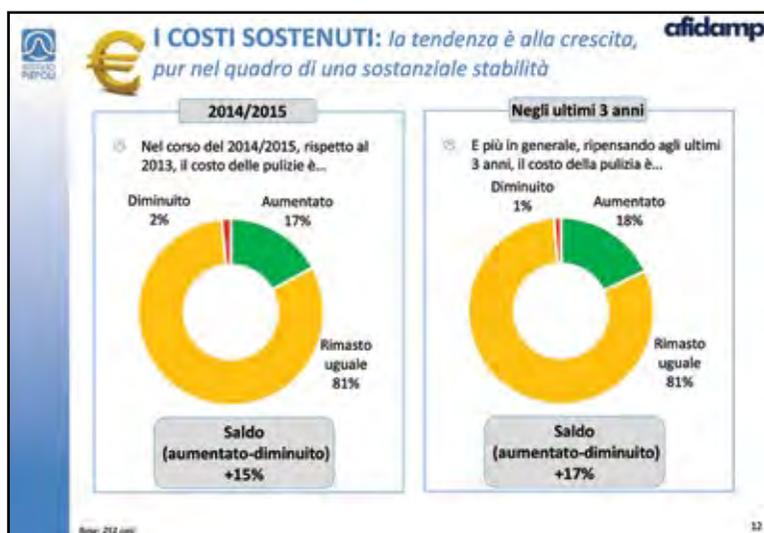
Pulizia nell'industria del food, tra luci e ombre

Tra i momenti più attesi, la presentazione dell'indagine "Pulizia nell'industria alimentare", svolta dall'Istituto Piepoli su commissione Afidamp. Ne è emerso un quadro fatto di luci e ombre che, a voler considerare il "bicchiere mezzo pieno", svela le enormi opportunità che il settore alimentare riserva ancora all'industria del cleaning: "Per due aziende su tre delle 251 interpellate -ha sottolineato **Alessandro Amadori**, dell'Istituto Piepoli- il costo della pulizia incide meno del 5% nel processo produttivo. Per 8 aziende su 10 la pulizia viene fatta in auto-servizio, e sempre per l'80% delle industrie i costi per l'igiene non variano da almeno tre anni e resterà invariato anche nei prossimi. Se da un lato, poi, le aziende sono virtuose nell'impiegare prodotti professionali (almeno 7

Grande successo per la Tavola rotonda "Il valore scientifico della sanificazione nell'industria alimentare", svoltasi il 2 ottobre a Milano, promossa da AfidampFed con il patrocinio di Otall, Ordine dei Tecnologi Alimentari - Regione Lombardia e Liguria, e organizzata da AfidampCom. L'evento si è svolto nella prestigiosa sede del Westin Palace di Milano: i partecipanti sono stati numerosissimi, oltre il centinaio, e il dibattito si è svolto in un clima di grande interesse e partecipazio-

Il "talk show"

Il dibattito, in forma di talk show moderato dalla giornalista Tg2 **Chiara Lico**, ha perfettamente centrato l'obiettivo di affrontare problemi molto sentiti nel settore in modo mai pesante e accademico, ma sempre stimolante e approfondito. Tra i relatori il maggiore **Costantino Meloni**, comandante Nas Trento, **Filippo Castoldi**, dirigente Uo Veterinaria - Direz. Sanità Regione Lombardia, **Silver Giorgini**, responsabile Qualità Orogel, **Toni D'Andrea**, AD Afidamp Servizi,





su 10), dall'altro nel 40% dei casi risultano carenti sul piano della formazione specifica. Il capitolo controlli è ancora più critico, perché in un caso su due non vengono effettuati. Spicca in questo caso la netta distinzione fra le aziende che si inseriscono nelle più solide realtà associative del settore e quelle che non ne fanno parte: il che si può leggere come una testimonianza dell'importanza che l'attività associativa riveste anche in relazione alla sensibilità igienica.

Alta l'attenzione per la qualità dell'aria

La presenza di Aiisa (Associazione Igienisti aeraulici) alla giornata non è stata casuale, infatti la ricerca ha messo in evidenza la sensibilità delle aziende sul versante dell'ispezione igienica dei condotti di aerazione: il 65% delle intervistate la svolge con regolarità. Anche qui però c'è un segno meno, perché la grande maggioranza (83%) ricorre ad imprese di pulizia e servizi non certificate. Solo 17 industrie su 100 affidano la loro qualità dell'aria indoor a tecnici specializzati.

L'indagine Piepoli

Ma torniamo all'indagine, che è stato il vero fulcro concettuale della giornata. Le aziende intervistate dall'Istituto Piepoli, come detto, sono state **251**, divise in sottosectori (caseario, dolciario,

macellazione, trasformazione), articolate per dimensioni e livello di cultura organizzativa. In linea con il tessuto imprenditoriale italiano, la maggioranza delle aziende sentite ha meno di 10 dipendenti (68%). Fra le restanti, il 21% ne ha da 11 a 50, l'8% da 51 a 250 e infine il 3% ha più di 250 dipendenti. Ma il dato più allarmante, è che a quanto emerge dall'indagine non è molto incisivo, per la maggior parte delle aziende, il costo della pulizia: infatti, per il 74% delle aziende intervistate, incide per meno del 5% del processo produttivo: insomma non sembra essere considerata un fattore strategico per lo sviluppo di valore aggiunto. A ciò si aggiunga che otto aziende su dieci non pensano minimamente di aumentare tale spesa nel prossimo futuro. Non va meglio nel pest control, che da sempre è una "crux" per le aziende alimentari (anche se non molte, comprensibilmente, amano parlarne...). Il più delle volte il disinfestatore viene chiamato non per scopi preventivi, ma per gestire un'emergenza.

Si preferisce ancora l'autoservizio

Quanto all'approvvigionamento dei servizi, tutto sommato è emerso il profilo di un settore che ancora lavora preferibilmente in insourcing: l'80% delle aziende si basa su personale interno,

mentre l'11% esternalizza e il 9% utilizza un sistema misto lievemente sbilanciato a favore del personale esterno (49% del tempo lavorato, contro il 51% di quello esterno). Un dato parzialmente "corretto" dal fatto che chi lavora in autoservizio opta per prodotti professionali, anche se è consapevole del fatto che sono più costosi. L'87% si rivolge a dealer, e acquista soprattutto detersivi (99%) e carta (89%). Quelli che esternalizzano lo fanno soprattutto per avere garanzia di risultato (65%), unita a risparmio di tempo (45%). Solo il 22% ritiene più economico affidarsi a personale esterno. Per le imprese è particolarmente utile sapere che in vetta ai criteri di scelta di un'impresa di servizi ci sono... guarda guarda... la qualità del servizio (68%) e l'affidabilità (61%)! E qui entra in scena la formazione: infatti il 43,5% delle aziende del settore alimentare pretendono che il personale dell'impresa faccia corsi di formazione ad hoc, in questo caso con completa soddisfazione (100%). Meno confortanti i dati relativi a chi si fa la formazione da sé: solo il 59% li fa veramente, il restante 41 no. Anche chi li fa, del resto, non si "spreca": per quasi tre aziende su quattro durano meno di otto ore, praticamente il "minimo sindacale". Soddisfatti della formazione? Il 98% delle aziende sì, anche se alla domanda se ritenessero utili even-



tuali corsi Afidamp la risposta è stata per il 42% delle aziende poco o niente (per il 19% per nulla, il 23% poco) a fronte di un 5% che li ritiene molto utili e il 53% abbastanza. Su 10 aziende, solo 4 manderebbero (sicuramente o probabilmente) il proprio personale a corsi Afidamp. Dati che appaiono un po' "schizofrenici": prima dico che servono e che sono soddisfatto dei corsi, poi dico che non ci manderei i miei dipendenti... Teniamo presente però che l'Afidamp, presso il settore, è ancora poco conosciuta: solo un'azienda su 10 dimostra di sapere di che si tratta.

Il controllo, questo (semi) sconosciuto

Ma nel corso della giornata sono stati davvero molti gli spunti di interesse: ad esempio quello sulla misurabilità della pulizia, un tema di "lunga durata" di cui, come si ricorderanno i più attenti, si iniziò a parlare almeno una ventina di anni fa (ricordiamo un lontano convegno torinese dal titolo eloquente "Dalla percezione del pulito all'igiene": correvano gli anni Novanta...). In questo caso il discorso si applica all'alimentare, ma cambia poco: per la pulizia non è sempre immediato sapere se e come sono state svolte le operazioni, in assenza di strumenti per una misurabilità oggettiva. Stando all'indagine Piepoli, ben la metà

delle aziende intervistate non misura il servizio di pulizia. E anche laddove i piani di autocontrollo ci sono e danno indicazioni, molto spesso manca una vera e propria misurazione dello sporco, dei contaminanti, della carica batterica, ecc. Un campanello d'allarme l'ha suonato **Costantino Meloni**, maggiore dei NAS: nel 2014 sono stati effettuati 59.654 controlli e riscontrate ben 37mila non conformità. Rispetto al 2011 c'è stato un (debole) miglioramento, ma chiaramente non è ancora abbastanza. Gli fa eco **Filippo Castoldi**, dirigente dell'U. O. Veterinaria della Direzione Sanità Lombardia. Anche i dati da lui presentati non erano certo brillanti: la maggioranza delle aziende "visitato" da soggetti esterni non è a norma o presenta qualche irregolarità (parliamo di tre su quattro nel 2014 e di cinque su sei nel 2015). Tutto questo anche se, bisogna dirlo, in Italia gli standard di pulizia sono elevati. Spesso quello che manca è proprio una misurazione oggettiva, tanto che è difficile anche promuovere una reale cultura del pulito.

Impianti aeraulici: il ruolo di Aiisa

Si è parlato, naturalmente, anche di impianti aeraulici. Proprio per questo era presente Aiisa, Associazione Italiana Igienisti Sistemi Aeraulici, nella persona del suo vertice, il presidente

Andrea Casa. L'indagine ha evidenziato che il 65% delle aziende afferma di effettuare l'ispezione igienica dei condotti ogni anno, mentre il 14% non lo fa tutti gli anni. Nel corso del 2015 lo ha fatto una metà delle aziende interpellate, a cui si deve aggiungere un 15% che lo prevede entro dicembre. Nel 2014 lo ha fatto il 10%. Il problema è che, contrariamente a quanto si potrebbe pensare per un'operazione che richiede grande professionalizzazione, solo il 17% chiama tecnici specializzati opportunamente formati e dotati di certificato Ascs, mentre il restante 83 non guarda alla certificazione e si avvale di imprese non specializzate. Casa ha sottolineato come, per evidenti ragioni di sicurezza, l'igiene negli impianti aeraulici sia fondamentale. E non solo dei condotti, come riportava l'indagine, ma di tutto l'impianto. Chi fa tutto per conto proprio, di norme prende a riferimento protocolli esteri oppure (in modo impreciso) i protocolli Haccp, che però, ricordiamolo bene, si riferiscono a superfici a contatto con alimenti e la proliferazione batterica avviene solo per contatto e non attraverso flussi d'aria.

Il caso di Orogel: personale di pulizia da integrare e valorizzare

Non è mancata la voce delle aziende, e in particolare quella di Orogel: il re-

sponsabile qualità **Silver Giorgini**, un po' controcorrente rispetto alle emergenze dell'indagine, ha affermato che in genere l'attenzione alla pulizia in Italia è maggiore rispetto a quanto avviene altrove. "E' difficile- ha sottolineato- sfuggire ai controlli delle Asl e a quelli previsti dalle certificazioni". Quello di Orogel è un caso virtuoso: "E' importante, visti gli orari a volte non agevoli e i processi produttivi serrati, che il personale addetto alla pulizia sia integrato a tutti gli effetti nel processo produttivo. Nella nostra azienda abbiamo opportuni materiali informativi e facciamo corsi interni ad hoc." Molto interessante il riferimento di Giorgini alla necessità di far percepire agli operatori del cleaning la loro importanza e centralità nell'attività aziendale. Siamo in linea con quanto più volte abbiamo ribadito in queste pagine in fatto di emersione e riconoscimento di un lavoro troppo spesso "snobbato". O considerato un costo superfluo: "E' ovvio -ha concluso- che il costo per la pulizia dev'essere vissuto come investimento, e non come semplice spesa". Un' approccio che, già in apertura di giornata, era stato ribadito da **Toni D'Andrea**, AD Afidamp Servizi, che ha ricordato i dati di un'indagine Coesis di tre anni fa, secondo cui quasi metà degli interpellati aveva indicato la pulizia come primo fattore del Quality life index, cioè del benessere e della qualità di vita.

Giubilesi: "Necessarie tecniche integrate"

In un settore come quello alimentare tutto questo, però, significa anche sicurezza. **Massimo Artorige Giubilesi**, vicepresidente OTALL, Ordine dei tecnologi alimentari Lombardia e Liguria, ha richiamato l'attenzione sulla necessità di applicare il principio dell'integrazione dei metodi, come avviene in tutte le discipline scientifiche. "Non si può parlare di food processing se l'ambiente non è sano, e si tratta di un problema che coinvolge l'intero setto-

re del food service commerciale. Ma non si deve dimenticare che l'approccio alla pulizia dev'essere globale, e deve partire dalla stessa progettazione degli ambienti e degli impianti anche laddove non sembrano, ma solo in apparenza, avere nulla a che fare con

le condizioni igieniche. "Una piastrella rotta o un tubo arrugginito di per sé non sembrano cose di cui preoccuparsi, ma è proprio lì che possono annidarsi microrganismi pericolosi. Per questo è importante un approccio globale, che parta dalla fase progettuale."



Conservare il valore...

grazie ad una perfetta pulizia
corrente e manutenzione
quotidiana con gli innovativi
prodotti KIEHL-Hightech!

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






www.kiehl-group.com

pulizie in ospedale tra esternalizzazione e controllo: *le “best practices” italiane si raccontano a milano*

L'8 ottobre si è svolta a Milano la giornata di approfondimento “Planet Health Comfort & Servizi”, organizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca. Molte le “case histories” di pulizia e sanificazione ospedaliera presentate da relatori provenienti da tutta Italia. Eccone alcune.

di Simone Finotti

ti, **Raffaella Bambi**, responsabile Gestione, controllo e miglioramento della Qualità dei servizi appaltati dell'AOU Careggi di Firenze, **Sandra Zuzzi**, presidente Fare – Federazione delle Associazioni Regionali degli Economisti e Provveditori della Sanità, **Andrea Tezzele**, direttore Qualità e controllo Markas Srl. Ha introdotto e moderato **Simone Finotti**, giornalista di GSA. A proposito del recepimento delle Direttive europee sugli appalti pubblici e concessioni del 2014 è emerso, fra l'altro, che il passaggio a Montecitorio, che sulle prime sembrava essere poco più che una semplice formalità, si sta rivelando più complicato del previsto, con 480 emendamenti che, al momento in cui scriviamo (ottobre 2015), sono ancora al vaglio dei deputati. Tra le principali novità dell'ultim'ora ce n'è una che riguarda la tempistica tecnica: anche questa, a quanto pare, sarà più lunga del previsto, con l'Esecutivo che verosimilmente si prenderà tre mesi in più rispetto alla prevista scadenza di aprile per emanare i regolamenti, che dunque slitteranno a luglio. A proposito di regolamenti: come si ricorderà, l'ultimo Codice degli appalti, uscito nel 2006 (163/06), fu seguito dal relativo Regolamento solo quattro anni dopo (207/2010). Stavolta, a quanto pare, non ci sarà un solo Regolamento attuativo, ma più strumenti declinati secondo le specificità dei relativi settori di applicazione. Ma siamo solo nel campo delle ipotesi. Si è poi ragionato sul ruolo, sempre più complicato, degli economisti fra spending review e nuove dispo-

Si è svolta a Milano, lo scorso 8 ottobre, la giornata di approfondimento “Planet Health Comfort & Servizi”: quattro convegni dedicati ai servizi esternalizzati nel mondo della sanità. Come sempre i temi di Planet Health, ideato e organizzato da Istituto Internazionale di Ricerca, si sono concentrati sugli aspetti gestionali e organizzativi, accanto ad approfondimenti sugli aspetti clinici e tecnici. L'evento, andato in scena allo Starhotel Business Palace del capoluogo lombardo, era articolato in quattro macrosezioni, rispettivamente dedicate a Ristorazione sanitaria, Pulizia e sanificazione, Logistica del farmaco e del DM, Aria e acqua in ospedale.

Il “talk show” di apertura: l'attesa delle nuove Direttive si fa più lunga

Per introdurre la giornata è stato organizzato, per la prima volta, un veloce talk show in area espositiva sulle nuove Direttive europee sui contratti pubblici, in corso di recepimento, e sul controllo dei servizi esternalizzati, al quale hanno partecipato **Massimiliano Brugnoletti**, dello studio Brugnoletti & Associa-



sizioni normative, sul non facile compito di Dec e Rup nel controllo dei servizi esternalizzati in ospedale e sulla necessità di operare nel rispetto dei vari compiti e ruoli.

Verso la “filiera del pulito” riconosciuta

A proposito di prodotti e materiali innovativi, è intervenuto **Andrea Tezzele**, di Markas, che ha parlato dell'“Igiene dei materiali tessili a garanzia del processo di pulizia e sanificazione in ospedale: la certificazione Uni 14065, un'attestazione di filiera del pulito”. Un concetto, quello di “filiera del pulito”, molto caro a Tezzele, che ha esordito presentando brevemente l'attività di Markas. Nata nel 1985, l'impresa altoatesina offre una gamma completa di servizi nei settori Clean, Food, Facility, opera in Italia, Austria e Romania e occupa più di 7000 persone. Tezzele è poi passato a presentare i contenuti innovativi della certificazione secondo lo standard UNI

14065:2004 “Tessili trattati in lavanderie - Sistema di controllo della biocontaminazione”, adottata dalle lavanderie industriali. “Markas -ha detto- la applica nelle lavanderie presenti nei presidi ospedalieri”. E ha poi fatto il caso dell’ospedale Papa Giovanni XXIII di Bergamo, ripercorrendo i vari passaggi della filiera del pulito fra ricevimento, lavaggio e gestione tessili puliti. Ha poi messo in evidenza l’iter Markas per la certificazione 14605, dalla definizione e adozione del sistema di controllo per la biocontaminazione (Rabc, Risk, Analysis, Biocontamination, Control), che garantisce un livello prestabilito di qualità microbiologica in funzione dell’utilizzo dei tessili, alla certificazione da parte di soggetto terzo, citando anche il contenuto di un articolo apparso su GSA nel settembre del 2014.

Igiene ospedaliera e Gpp

Fra gli interventi a seguire, particolarmente approfondito è stato quello di **Adriana Grasso**, Direzione Medica Ospedale ULSS 7 e **Renato Spotti**, direttore Marketing and Sales di Dusmann Service: “Nuove procedure, prodotti e tecniche per la pulizia ospedaliera, nel rispetto delle politiche nazionali sul GPP: i significativi miglioramenti ambientali ed economici presso l’Ospedale ULSS7”. Punto di partenza è stato l’approccio “long life cycle”: 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.

L’obiettivo del progetto

Obiettivo del progetto era quello di sviluppare un piano di miglioramento ambientale del Servizio di Pulizia Ospedaliera coerente con le politiche nazionali sul Green Public Procurement (GPP).

L’obiettivo principale era la riduzione significativa dell’impronta ecologica del cantiere, specificatamente nelle categorie d’impatto ambientale individuate dal Dm 24 maggio 2012, che, come abbiamo detto più volte, nell’ambito del Piano d’Azione Nazionale sul GPP definisce i Criteri Ambientali Minimi (CAM) per l’affidamento del servizio di pulizia e per la fornitura di prodotti per l’igiene. Si tratta insomma di offrire un servizio di pulizia ambientalmente sostenibile. Ecco alcuni dei metodi finalizzati a conseguire tale obiettivo: implementazione di procedure operative e gestionali in grado di ridurre l’impatto ambientale attraverso un’analisi “multiscopo” del servizio di pulizia; rispetto dei Criteri Minimi Ambientali richiesti e monitoraggio degli effetti associati alla riduzione dell’impatto ambientale del servizio di pulizia. Si trattava insomma di implementare il primo modello di riferimento in Italia per un servizio di pulizia a ridotto impatto ambientale che potrà essere replicato in altre gare d’appalto. Tutto questo è stato fatto mediante una complessa procedura che ha previsto la raccolta e l’analisi dei dati relativi ad un servizio di pulizia ospedaliera tradizionale, dalla valutazione e identificazione delle aree di miglioramento, dallo sviluppo e condivisione di un programma di riduzione dell’impatto ambientale per il servizio di pulizia, dall’applicazione del piano migliorato, dall’implementazione del modello di riferimento, per arrivare alla raccolta ed analisi dei dati relativi al servizio migliorato e, naturalmente, al raffronto coi dati precedenti.

I valori di riferimento

Sei sono stati i parametri presi a riferimento per l’analisi dei valori di scostamento tra servizio reso con metodo tradizionale e con metodo migliorato sulla base dei seguenti indicatori ambientali: consumo energetico; consumo idrico; riduzione dei rifiuti; uso di prodotti chimici di pulizia a basso impatto ambientale; sistemi di pulizia e dosaggio; carbon footprint (CO2), il tutto tenendo sempre

E si è parlato anche di aria e acqua

Oltre alla pulizia delle varie aree degli edifici ospedalieri, a Milano si è parlato anche, in un’apposita sessione, di qualità dell’aria e dell’acqua in ospedale, un aspetto essenziale per la tutela della salute dei pazienti e di chi opera nell’ambiente ospedaliero. Dopo un’introduzione legislativa dell’avv. Massimiliano Brugnoletti, hanno raccontato la loro esperienza, fra gli altri Loretta Del Col, dell’AAS n. 5 Friuli occidentale, Paolo Bianco, dell’Azienda Usl della Romagna, Fabio Fresi della clinica Cellini, Gruppo Humanitas, Alessandro Frigeni, degli Ospedali Riuniti di Bergamo, Gustavo Galmozzi, dell’Istituto Nazionale Tumori, Lorenzo Lodola, dell’Ircss S. Matteo di Pavia, e Francesco Venneri, dell’Asl 10 Firenze.

presente l’intero ciclo di vita dei processi e delle attività. Il lavoro, svolto in collaborazione con la Scuola di Ingegneria e Architettura - Dipartimento di Ingegneria Civile, Chimica, Ambientale e dei Materiali dell’Università di Bologna, ha prodotto due tesi di laurea magistrale per il corso di laurea in Ingegneria Gestionale. Ed ecco i risultati dell’analisi, condotta secondo gli standard più evoluti: -23% impatto ambientale; -19% danno sulle componenti ambientali; -38% riduzione del danno sugli ecosistemi; -18% sul danno alla salute umana. Il servizio di pulizia ospedaliera, insomma, produce impatti non trascurabili in termini di utilizzo di fonti energetiche, di riscaldamento climatico, di inquinanti inorganici volatili, di ecotossicità terrestre e carcinogeni.

Controllo qualità: esperienze a confronto

Spostandoci in quel di Perugia, e affrontando il versante controllo, incontriamo **Patrizia Ciotti**, medico specialista in Igiene e medicina preventiva, e **Ilaria Bernardini**, dell’area igiene ospedaliera dell’AOU della splendida città umbra. “L’igiene ambientale del presidio ospedaliero -ha esordito quest’ultima- assume un ruolo sempre più importante e viene considerata un servizio ad alto impatto sulla qualità delle cure. Le buone pratiche di igiene in ospedale sono essenziali per ridurre il rischio di contaminazione crociata che può causare

la diffusione di microrganismi potenzialmente patogeni all'interno dell'ambiente ospedaliero favorendo lo sviluppo di Infezioni correlate all'Assistenza. La sempre più diffusa esternalizzazione (anche in global service) dei servizi di pulizia rende a maggior ragione ancora più indispensabile la formulazione di procedure affidabili e collaudate di esecuzione e controllo per garantire standard di servizio adeguati.”

Dai criteri alla garanzia del risultato

Ed ecco gli obiettivi del sistema di controllo adottato dall'AOU perugina: definire criteri di risultato con rispetto degli impegni contrattuali; acquisire controlli di qualità dei servizi in outsourcing; garantire risultati igienico-sanitari e di sicurezza per i degenti e gli utenti dei servizi ospedalieri. Per gestire meglio il controllo gli ambienti sono stati suddivisi in macroaree in base al rischio. Dalle aree sanitarie ad alto rischio infettivo e BCM (sale operatorie, terapie intensive, rianimazioni, sale trapianti), alle aree sanitarie di suppor-

to all'area alto rischio (comparti operatori escluso sale operatorie, blocco parto, sala gessi, area sterilizzazione, ecc). Poi vengono le aree sanitarie, come l'area degenza, servizi diagnosi e cura e aree transito ad esse relative. Di seguito i corridoi di collegamento, gli ingressi, le aree transito e tutti gli altri percorsi ad alta intensità di traffico. Poi ancora, le aree extrasanitarie: uffici, segreterie, studi medici, ecc., le aree di servizio, magazzini generali, servizi religiosi, archivi, impianti tecnologici ecc. Quindi le aree esterne come terrazze, rampe di accesso, accesso ingressi e così via. Tutte queste aree sono state classificate per dimensioni, caratteristiche e specificità.

Gli elementi del sistema di controllo

Tutto ciò per definire gli elementi del sistema di controllo: tutto ruota intorno al capitolato e al disciplinare applicativo, che costituiscono il cuore del sistema di controllo. Gli altri elementi sono gli strumenti informativi (elaborazioni statistiche e report), il manuale di controllo di risultato, l'identificazione dei ruoli di controllo e gli strumenti (schede di controllo). Le verifiche vengono effettuate a più livelli, dalle verifiche alla base (con vari coordinatori per area di pertinenza), a cadenza giornaliera, ai controlli di risultato e di processo, settimanali (200 controlli con un accesso settimanale, per una copertura totale annuale), alla valutazione dell'andamento dell'appalto con audit bimestrale alla presenza di rappresentanti dell'impresa e valutatori. In quest'ultimo caso si valutano l'andamento dei diversi indici ed i report dei controlli e le attestazioni di regolare esecuzione del servizio, e viene effettuata la chiusura di eventuali non conformità. Per tutte le criticità riscontrate sono definiti obiettivi di miglioramento il cui raggiungimento viene verificato nella riunione successiva. Qualora nel corso di tale riunione gli obiettivi non risultassero conseguiti verranno applicate pe-

nalità secondo criteri di proporzionalità sul canone contrattuale. Fra gli sviluppi futuri, la relatrice ha ricordato lo sviluppo dell'informatizzazione e l'aumento del grado di soddisfazione dell'utenza sulla pulizia degli ambienti.

L'esperienza di Firenze: il Link-up Point

Proprio a tale proposito è stato interessante ascoltare l'esperienza di **Barbara Rosadoni**, coordinatore Link-up Point dell'Azienda Sanitaria di Firenze, che comprende 33 comuni della provincia di Firenze, 6 ospedali, 126 presidi territoriali. Attualmente vengono sanificati poco meno di 350mila mq di ambienti, affidando le operazioni a ditte esterne. Con una distinzione nella tipologia dei contratti: a risultato per le strutture ospedaliere, a prestazione per quelle territoriali.

Oltre 25 anni di esperienza

Quella di Firenze è un'esperienza che ha ormai oltre un quarto di secolo: risale infatti al 1999 la prima esternalizzazione del servizio di pulizia. Contestualmente è avvenuta l'istituzione di un organo di controllo, il "Link-up Point", e della figura di un "Referente della Sanificazione ambientale". Quest'ultimo è presente in ogni presidio, sia ospedaliero che territoriale, ed è formalmente nominato. Rileva e trasmette informazioni/variazioni significative per la gestione del servizio. Attiva una rete capillare di controllo (es. coordinatori di reparti e servizi). Rileva inoltre, e trasmette, le non conformità o effettua verifiche e controlli. Attesta infine la conformità del servizio. Dal canto suo il Link-up Point, sottoposto nel tempo a vari processi di re-engineering, attualmente è un organo a valenza aziendale afferente al Dipartimento Infermieristico. E' dotato di personale dedicato, e si trova in stretto contatto con la struttura amministrativa "Dipartimento di Evidenza pubblica" e i destinatari del servizio. E' deputato alla gestione e controllo dei servizi di suppor-

Pulizia e sanificazione

La giornata è entrata nel vivo con i convegni nelle varie sale. Tra i più interessanti, per il nostro settore, c'erano naturalmente quelli della sessione su Pulizia e Sanificazione, moderata da Marco Ferrari, del Servizio igiene ospedaliera dell'AO Provincia di Lodi, che dopo l'intervento di Valer Popp, dell'ospedale universitario di Essen (sulle best practices europee nel cleaning e disinfezione ospedalieri), ha ragionato sull' "Apporto delle nuove tecnologie nell'ottica della sicurezza e del contenimento della spesa". Dopo aver brevemente presentato la realtà ospedaliera della provincia di Lodi (4 presidi ospedalieri, 230mila abitanti servizi, 4mila ricoveri nel 2014) ha analizzato i vari sistemi in uso nella sanificazione ospedaliera: dai panni umidificati ai sistemi touch abbinati a tecnologie come microfibra, cotone, tecnofibre monouso, dalle tecnologie automatizzate a base di perossido di idrogeno a quelle che impiegano la luce, fino ad arrivare alla microfibra abbinata al vapore, alle superfici composte da materiali autosanificanti e ai kit monouso. Ampio spazio è stato dedicato anche ai sistemi di controllo, su cui purtroppo, e qui sta il campanello d'allarme, non ci sono ancora standard riconosciuti.

to appaltati: "Pulizia, sanificazione ambientale e Servizi Integrati" e "Lavanderia e Guardaroba"; si avvale della rete dei Referenti sia per l'appalto di sanificazione ambientale che per l'appalto di Lavanderia.

Le aree d'intervento: rilevazione, raccolta, informazione

Svolge la sua attività in tre macro-aree d'intervento: rilevazione della conformità dei servizi erogati dall'aggiudicatario, rispetto al capitolato e al progetto tecnico offerto; raccolta, inserimento informatizzato (data-base) e monitoraggio dei dati significativi per la gestione dei servizi appaltati; informazione, orientamento e supporto ai destinatari del servizio, finalizzato ad un utilizzo appropriato. La rilevazione della conformità avviene tramite un articolato sistema di controlli. Nei presidi ospedalieri c'è la verifica di risultato, sul raggiungimento di una soglia di LQA, in contraddittorio e tramite un rigoroso Manuale di Riferimento e un campionamento statistico rappresentativo del Presidio. Nei presidi territoriali la verifica della prestazione avviene sulla base di: ampiezza; percentuale di superficie adibita ad attività sanitaria; presenza di attività sanitaria ad alto rischio. Si determina la frequenza standard dei controlli per ogni presidio, che può essere mensile, bimestrale o trimestrale. Il Link-up Point si occupa anche del controllo della prestazione, con: pianificazione di tutta l'attività di controllo di routine; ottimizzazione delle risorse a disposizione; personalizzazione della verifica sulle esigenze dei singoli presidi. Per fare questo si utilizza una scheda appositamente creata condivisa con gli Aggiudicatari e utilizzata su vani campione. La scheda permette l'oggettivazione di sporco/pulito con valori numerici, ed è utilizzata per la verifica di pulizie ordinarie e periodiche.

Gli strumenti

Fra gli strumenti del Link-up Point ci sono i sopralluoghi di verifica di routine, il front-office e il programma informatizzato. Il front-office è attivo 6 giorni su 7 dalle 8 alle 15, accoglie e gestisce le non conformità processandole fino a completa soluzione, supporta e orienta i referenti e i fruitori del servizio, aggiorna e alimenta il programma informatizzato. Quest'ultimo si occupa della raccolta e gestione di tutti i dati dell'appalto facendo: censimento e monitoraggio del patrimonio immobiliare e planimetrico; impostazione del servizio per ogni singolo vano e relativi costi; storicizzazione di tutti i dati raccolti; redazione della reportistica mensile d'attività. Particolarmente importante è la storicizzazione dei dati, che permette il calcolo esatto della spesa in base alla destinazione d'uso e giorni effettivi di pulizia.

I risultati

Ed ecco, infine, i risultati ottenuti: governo degli aspetti qualitativi ed economici dell'appalto; controllo di tutti gli elementi che determinano i costi; rispetto delle previsioni di spesa; progressivo aumento della qualità ed aderenza ai protocolli di pulizia; conoscenza dell'attualità e dello storico di ogni vano della azienda; tempestiva risoluzione delle criticità con la presa in carico del problema; miglioramento delle performance dei referenti. In ultimo, anche per Firenze, ecco alcune delle nuove sfide che si profilano all'orizzonte: riorganizzazione del Sistema Sanitario Regionale; formazione di tre ASL corrispondenti alle aree vaste della Regione Area Vasta Centro: Firenze, Prato, Pistoia, Empoli; prossima realizzazione di una nuova gara di appalto con la stesura di un nuovo Capitolato Speciale. Sfide da affrontare con determinazione, elasticità, equilibrio, lungimiranza, resistenza, creatività.

VERDE ECO PAVIMENTI 5C

DETERGENTE MANUTENTORE
5 VOLTE CONCENTRATO

- > BASSO COSTO IN USO
- > IDEALE PER TUTTI I PAVIMENTI, ANCHE TRATTATI
- > NON NECESSITA DI RISCIAQUO



LINEA VERDE ECO
10* PRODOTTI CERTIFICATI ECOLABEL
Più Valore al Pulito
Più Valore all'Ambiente

*Presto disponibili altri prodotti certificati Ecolabel

INTERCHEM
ITALIA

Scopri la linea Verde Eco sul nuovo sito:
www.interchemitalia.it/verde-eco-cat/

Via Spagna, 8 - 35010 Peraga di Vigonza (PD) tel. +39 049 8932391
fax+39 049 8932300 - info@interchemitalia.it

questo natale si festeggia a panettone e... mop!

dalla redazione

E' imminente l'uscita (il 25 dicembre negli Usa e il 14 gennaio da noi) del film Joy, dedicato alla donna che 25 anni fa inventò il "mop" dei miracoli. Fra gli attori Lawrence, Cooper e De Niro.

Strano a dirsi, ma il successo di botteghino di questo Natale potrebbe parlare di... pulizia. E' annunciata per il 25 dicembre l'uscita nelle sale (americane) del film "Joy". Un pellicolone, a giudicare dal cast: scritto e diretto da **David O. Russell**, il film allinea tra i suoi protagonisti attori del calibro di **Jennifer Lawrence**, **Robert De Niro** e **Bradley Cooper** ed è distribuito da Fox. Per l'esordio in Italia dovremo aspettare fino a metà gennaio (il 14, per l'esattezza). Ma iniziamo ad anticipare qualcosa.

Un biopic in grande stile

La storia, rigorosamente vera, è ispirata alla vita (e ai successi) di **Joy Mangano**, un nome di origine chiaramente italiana che però è decisamente più conosciuto negli States che lungo lo Stivale.



Cosa si è inventata un bel giorno questa signora newyorkese, madre single di tre figli, che oggi veleggia vento in poppa verso la sessantina?

Nel 1990 l'illuminazione

Correva l'anno 1990 quando la nostra eroina, laureata in economia aziendale e stufa marcia di tornare a casa e inzupparsi le mani nell'acqua sporca per tenere puliti i pavimenti, venne attraver-

sata da un lampo: era nato il "Miracle mop", insomma il mocio con secchio strizzatore, pratico e veloce, per pulire i pavimenti senza bagnarsi le mani. Ma c'era di più: la scopa era rotante, cioè girava in tutte le direzioni "per infilarsi -diremmo noi oggi recensendo un prodotto- anche negli angoli più nascosti e difficili, dove i sistemi tradizionali non riescono ad arrivare."

Come diventare arcimilionaria in poche mosse

Da lì alla ricchezza il passo è stato terribilmente breve: in soli venti minuti, il giorno della presentazione, Joy ricevette 20mila (avete letto bene) ordini. E in pochi anni collezionò oltre 100 brevetti di invenzioni (non solo nel campo del pulito) e aprì un'azienda, la Ingenious Designs LLC, che, ad oggi, guadagna oltre 10 milioni di dollari all'anno, con 5 milioni di Miracle mop venduti fino ad oggi negli Usa. Senza contare le regolari apparizioni di Joy sul canale di televendite HSN. Non solo: il talento da





imprenditrice porta Joy ad aprire anche un ristorante, il "Porto Vivo" di Huntignton, per diversificare il proprio business. Non male, no?

Una saga intrisa di sentimenti

Nel biopic, scritto e diretto da Russell, Joy Mangano, che ancor oggi è un'affascinante signora classe 1956, è interpretata dal premio Oscar Jennifer Lawrence: suo padre è un sempre fantastico De Niro, mentre Bradley Cooper è un "amico" particolare. Il film, però, non si limita alla vita di Joy: quello che emerge è la storia di una famiglia, una sorta di saga lunga quattro generazioni fra vita pubblica e vita privata. Ampio spazio è dato anche ai sentimenti, nella cui trasposizione cinematografica Russell è maestro.



MIRACLE MOP



Il successo, però, non si improvvisa

Si capirà, insomma, "di che lacrime grondi e di che sangue" quella che per tutti è una storia di successo, fra intimi tradimenti, slealtà, innocenza perduta. E tanta, tanta fatica: Joy che lotta e diventa una vera e propria imprenditrice-matriarca; Joy che sgomita in un mondo che non ha pietà per i deboli; Joy che impara a remare e farsi poche domande; Joy che apprende, spesso a proprie spese, cosa significa la leadership e, soprattutto, cosa comporta quando sei donna. Perché il successo, se anche può essere improvviso, di certo non si improvvisa.

Casalinghe protagoniste al cinema

Insomma, un vero e proprio Bildungsroman su pellicola, una commedia agrodolce che si inserisce in un filone che sta prendendo rapidamente piede negli Usa: quello dei film su casalinghe molto normali e... molto speciali. Non a caso la Sony ha recentemente manifestato la propria intenzione di produrre un film su **Brownie Wise**, altra famosissima casalinga che inventò i contenitori Tupperware, "Tupperware Unsealed". Protagonista **Sandra Bullock**.

4 Detergenti Morbidezza	4 Agitolanti & Detergenti	4 Protezione Superfici	MaMa'S System SanyBLU
4 Detergenti Acidi	4 Detergenti Multisua	4 Disinfettanti & Sanificanti	MaMa'S System SanyGREEN
4 Detergenti Lavastoviglie	4 Igiene Persone	4 Detergenti Lavanderia	MaMa'S System SanyWHITE
			MaMa'S System SanyORANGE
			MaMa'S System SanyRED

4Cleaning
Detergenza Professionale

4Training
Formazione Tecnica
e Commerciale

4Consulting
Consulenza e Assistenza
per la gestione e i costi

4Solutions
Soluzioni e Risposte
per il pulito

...prova ad esprimere un desiderio

www.4Hygiene.it - info@4Hygiene.it



cms berlino 2015, report di un successo annunciato

Risultati straordinari per la fiera svoltasi dal 22 al 25 settembre a Berlino. Innovazione, sostenibilità e design protagonisti incontrastati, come è emerso anche dal Purus Award, un premio sempre più ambito. Grande soddisfazione di espositori e visitatori: oltre 9 su 10 escono arricchiti (sì sì, anche economicamente!) dalla manifestazione.

62
GSA
NOVEMBRE
2015

Il buongiorno si vedeva già dal mattino e CMS Berlino 2015 non ha certo tradito le aspettative: si è trattato di un successo a tutto campo, superiore anche alle attese più ottimistiche, per una fiera che si è presentata ancora più innovativa, sostenibile e orientata al design funzionale di prodotti e soluzioni presentate.

I dati

Oltre 20mila visitatori hanno raggiunto gli spazi fieristici, tra cui circa 17mila addetti ai lavori (contro i

di Laura Guidi

16.200 del 2013) da 66 paesi (due anni fa erano 65, uno in meno): la parte del leone, in termini quantitativi, la fa ancora l'Europa, con l'85% dei visitatori, mentre il 15% dalle altre parti del mondo. Fra le motivazioni che li hanno spinti a Berlino, quella di trovare informazioni dai produttori di macchine, prodotti e attrezzature per il cleaning professionale, componenti, accessori e soluzioni per la sanificazione e la cura degli ambienti. Col risultato che i principali decisori del settore hanno potuto incontrare i propri clienti e stabilire con loro nuove linee di business. Gli espositori sono stati 377 (16 in più sul 2013) da 22 paesi (20 due anni fa), un'area anch'essa più ampia rispetto a quella del 2013: 25.400 metri quadrati contro 24.700, con un'area outdoor per le dimostrazioni. Senza contare la splendida atmosfera dei padiglioni, capace di unire intrattenimento e business in un mix estremamente riuscito. Soddisfatto **Christian Göke**, CEO di Fiera Berlino: "Superata ogni aspettativa: la fiera, con i suoi contenuti di innovazione, sostenibilità e design, si presenta come un evento di riferimento nel settore in Europa". In mostra si sono visti prodotti, sistemi e metodi di lavoro provenienti da tutte le branche dell'industria del cleaning, con oltre 70 espositori alla loro prima volta sul palcoscenico europeo. Grande successo per il secondo Congresso Internazionale CMS, ormai definitivamente legato alla fiera berlinese, con circa duecento esperti da tutto il mondo a parlare di "People and the market" (all'evento dedichiamo un articolo di approfondimento su questo numero).



Il valore dell'innovazione

Ma andiamo per gradi: uno dei momenti più attesi in apertura è stata la premiazione dei CMS Purus Awards. Su 47 candidature iniziali, sono stati 15 i prodotti selezionati per la fase finale, da cui sono usciti i vincitori di martedì 22 settembre: si tratta di **Nilfisk**, **Vileda**, **SCA** e **Kärcher**, che hanno vinto nelle rispettive categorie grazie a soluzioni smart e innovative. In particolare, per la categoria "Macchine" Nilfisk per VP600, aspirapolvere professionale, dal peso leggero, con avvolgicavo automatico e con elementi facilmente sostituibili. Nella categoria attrezzature il premio è andato a Vileda Professional per UltraSpeed Pro (sistema mop piatto bagnato). Per la categoria Igiene per il bagno ha vinto SCA Hygiene Products con Tork Immagine Design,® una gamma di dispenser dallo stile sobrio e funzionale. Ma iniziamo dalle macchine: l'aspiratore **VP600** offre una vasta gamma di funzioni, così che sia possibile trovare sempre la versione più adatta ad ogni tipo di lavoro di pulizia. Basta scegliere il cavo ideale per le proprie esigenze, e depositare gli accessori direttamente sull'aspirapolvere per maggiore comodità ed ergonomia. La

VP600





funzione di doppia velocità e il basso livello sonoro rendono la macchina ideale per la pulizia giornaliera in orari e luoghi sensibili, quali alberghi, ristoranti, uffici e luoghi istituzionali. Il filtro Hepa è di serie per garantire un ambiente di lavoro sempre pulito. Grande importanza ha anche il design modulare, che permette non solo una grande flessibilità, cioè la possibilità di scegliere esattamente ciò che serve, ma rende anche la macchina di facile manutenzione per gli anni a venire. Quando un cavo viene usurato o danneggiato, può essere facilmente sostituito in poco tempo, così da annullare i fermi macchina. Per Nilfisk ha ritirato il premio il marketing manager **Steffen Gloeckner**. Per la categoria attrezzature ha vinto un'altra multinazionale da sempre impegnata nell'innovazione: parliamo di Vileda Professional, con **Ultra Speed Pro**, il sistema completo di mop piatti da usare bagnati che combina la pulizia intensiva delle microfibre con una pressa rivoluzionaria dalle alte performance. Il sistema è così facile da usare che chiunque può pulire senza il bisogno di una formazione. La particolare pressa strizza fuori più acqua che le tradizionali presse, permettendo ai pavimenti di

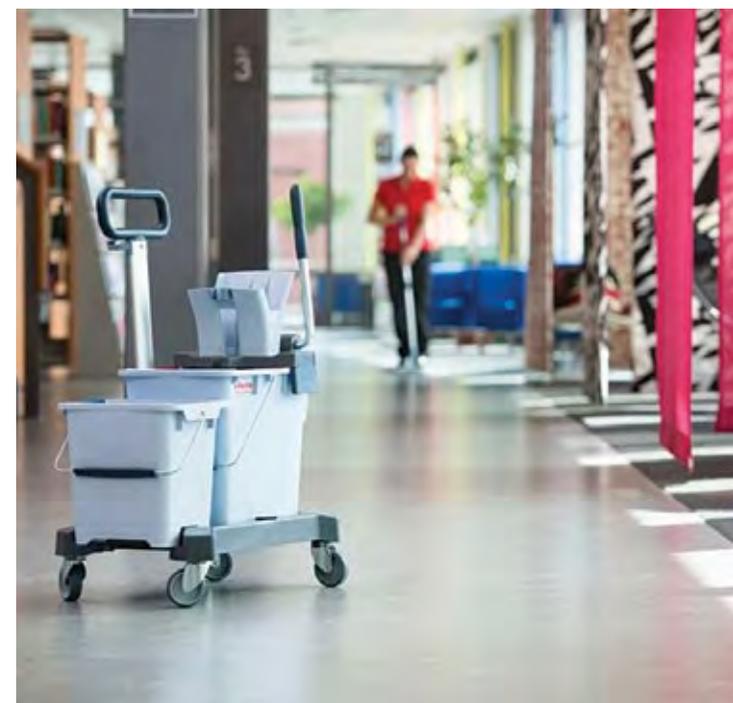
asciugarsi più velocemente e tornare quindi utilizzabile subito, un requisito che si rivela essenziale nelle zone ad alto passaggio e traffico intenso. Il fessaggio particolare della striscia di mop significa che non c'è bisogno di rimuoverli per strizzarli. A rappresentare l'azienda in occasione della premiazione è stato **Steve Colin**, marketing assistant Vileda Professional. Il bagno, si sa, è uno degli ambienti più difficili da pulire, più a rischio e più importanti per la qualità dell'igiene complessiva degli edifici. Per questo a Berlino viene dedicata all'Igiene del bagno una categoria a sé stante. In quest'ambito le soluzioni di SCA si confermano alleati importanti: a Cms 2015, in particolare, ha conquistato la giuria la linea di dispenser **Tork Immagine Design**, semplici e dal design accattivante. Questi sistemi garantiscono che ogni cliente possa trovare la soluzione più rispondente proprie esigenze, oltre ad offrire agli utenti un'esperienza piacevole. Al centro di tutto c'è il concetto di design funzionale, molto semplice in teoria, ma molto meno da realizzare in pratica: si tratta di coniugare piacevolezza estetica, ma anche manutenzione, facilità di ricarica e semplicità di utilizzo in modo semplice e intuitivo. I dispenser a marchio Tork sono caratterizzati da una combinazione esclusiva di design e funzionalità che eleva il bagno a una categoria superiore. Molto contenta **Doris Berens-Bredahl**, senior product manager washroom SCA. Per il settore Brand Communication, vale a dire capacità di comunicazione del marchio, la vittoria è andata ad Alfred Kärcher per la pulizia di **restauro della Cattedrale di Aquisgrana**. Dopo un susseguirsi di numerosi test condotti presso il centro tedesco per la salvaguardia dei "Siti Patrimonio dell'Umanità" in Germania, Kärcher e l'Unesco hanno deciso di collaborare per riportare all'antico splendore la Cattedrale di Aachen, vale a dire Aquisgrana, l'antica capitale dell'Impero carolin-

gio. L'azienda tedesca, quest'anno, ha fatto incetta di premi nelle fiere di settore: è ancora fresca la vittoria dell'Innovation Award a Verona e già arriva quest'altro prestigioso riconoscimento. Più che comprensibile, dunque, la soddisfazione **Frank Schad**, responsabile della comunicazione della multinazionale "giallonera".

Design sì, ma anche funzionalità, sicurezza e ergonomia

Fra i tanti aspetti innovativi spicca la cura del design, specie nei dispenser di carta e di sapone, che uniscono piacevolezza estetica, affidabilità, funzionalità e sicurezza. L'area bagno, del resto, sta rivestendo un'importanza sempre più fondamentale: pensate che, stando a una recente indagine promossa dalle aziende produttrici, il 92% dei clienti dei ristoranti si attende bagni in condizioni igieniche analoghe a quelle degli spazi dove si mangia, e tre impiegati su quattro considerano l'area toilette come "benchmark" da cui comprendere le condizioni generali di lavoro. Un altro focus è quello della sostenibilità e dell'efficienza, in particolare sul piano del risparmio di

Ultra Speed Pro



Tork
Image
Design



punti di vista, dallo sporco tradizionale al rumore. E a Berlino abbiamo capito perché.

Una fiera “very good”

Grande è stato il tasso di soddisfazione dei visitatori, che nel 92% dei casi si sono dichiarati estremamente soddisfatti della partecipazione, e nel 96% dei casi i visitatori “trade” hanno conseguito risultati di business soddisfacenti. Dall’altra parte, almeno il 50% degli espositori hanno chiuso contratti prima della fine della fiera, e per l’84% di loro la manifestazione è stata da soddisfacente a molto buona. Veniamo all’effetto “tam-tam”: praticamente tutte queste imprese raccomanderebbero CMS Berlino ad altre aziende, e la stragrande maggioranza ha già annunciato la propria partecipazione alla prossima manifestazione. A proposito: la prossima edizione è attesa per il **19-22 settembre 2017** al Berlin Exhibition Grounds (Berlin ExpoCenter Airport). In parallelo si

energia e dell’ottimizzazione dell’uso delle macchine e del lavoro degli operatori. Non ultima viene, a quest’ultimo proposito, l’ergonomia, con una grande attenzione al benessere e alla sicurezza sul lavoro. Ma non solo: il design può fare sì che gli ambienti e gli strumenti di lavoro siano facilmente pulibili e poco inquinanti da tutti i



Pulizia della Cattedrale di Aquisgrana

svolgerà l’atteso Congresso WFBSC (World Federation of Building Service Contractors), da seguire con molta attenzione perché tratterà le tematiche più attuali in fatto di gestione delle cosiddette “facilities” negli edifici.

64
GSA
NOVEMBRE
2015

DETERGENTI PROFESSIONALI
PRODOTTI PERSONALIZZATI PER OGNI ESIGENZA

Iglenizza

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



soluzioni flessibili
per ogni necessità

un approccio professionale
garantisce
risultati certi

tecnologie
per agevolare
il vostro lavoro

logistica,
competenza tecnica e commerciale
al vostro servizio



PRODOTTI



SISTEMI



ATTREZZATURE



MACCHINE

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

Bottoni
SOLUZIONI PER PULIRE



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



Tel.: 045.6702122
Fax: 045.6702124
web: www.bottonisrl.it
mail: Info@bottonisrl.it

PROMOSSO DA:



IN COLLABORAZIONE CON:



LAVORIAMO
PER
L'ITALIA

30/11
01/12
2015

NHOW HOTEL
VIA TORTONA, 35
MILANO

Nasce **Life, Labour Intensive Facility Event**, un grande evento per ripartire dal lavoro, dare vita ad una nuova identità del mondo dei servizi e fondare un nuovo umanesimo per il futuro del nostro paese.

Partecipare a Life vuol dire essere parte di un work in progress dinamico e interattivo, che si svolgerà all'interno di uno spazio aperto e polifunzionale.

Life, un appuntamento da non mancare, un incontro da vivere.

www.life-event.it
info@life-event.it

LIFE | LABOUR
INTENSIVE
FACILITY
EVENT
2015



Dussmann amplia i suoi mercati: diventa socio unico di Steritalia

Dussmann Service, dopo anni di partecipazione come socio in Steritalia, investe nel rimanente 30% delle quote assumendo il controllo totale dell'azienda perugina leader in Italia nella sterilizzazione e nella gestione integrata dei ferri chirurgici con un fatturato annuo di circa 5 milioni di euro.

Il mercato a cui si rivolge l'attività di Steritalia è quello della sanità pubblica e privata – soprattutto le Aree Critiche della medicina, quali la Sala Operatoria, il Pronto Soccorso, la Rianimazione, l'Emodinamica, la Chirurgia in Day Hospital – con un prodotto all'avanguardia e nel rispetto delle normative attualmente in vigore. I servizi comprendono, nelle varie fasi, la fornitura dello strumentario per singolo intervento, la decontaminazione e lavaggio, la manutenzione e reintegro, il controllo di qualità e il confezionamento, la sterilizzazione, l'utilizzo di un software gestionale e di rintracciabilità e l'organizzazione della logistica di consegna e ritiro.

“Lasciando tutto quanto accessorio ad aziende esterne specializzate e con esperienza come Steritalia, il personale ospedaliero può dedicarsi completamente all'assistenza al paziente e offrire una migliore performance complessiva - afferma Pietro Auletta, Amministratore Delegato Dussmann Italia e membro del CDA Dussmann con responsabilità nelle Operazioni nell'Europa dell'Est,

nel Medio Oriente ed in Asia -. Il nostro obiettivo è quello di diventare leader nel settore sviluppando nuovi servizi ed ottenendo una sempre maggiore soddisfazione dei nostri clienti”.

Riceviamo e volentieri pubblichiamo Pulizie a EXPO 2015

Durante una nostra visita ad EXPO 2015 ci è capitato di vedere un mezzo per la pulizia in funzione nelle aree di passaggio del pubblico durante l'orario di apertura della manifestazione.

E' un tema che conosciamo bene per-

ché ce ne occupiamo da più di vent'anni e per questo ci sentiamo di poter dire che la soluzione adottata non rende giustizia ai progressi che il settore del cleaning urbano ha fatto dai tempi in cui scopa e paletta erano gli unici strumenti per questo genere di pulizia. Noi, ovviamente, non abbiamo nulla contro “scope e palette” (previste infatti come accessorio ausiliario) e neanche contro i tricili elettrici (vedi RCM ZERO SYSTEM) ma pensiamo che senza l'apporto di una buona “spazzatrice” il servizio di pulizia si svuoti di contenuti tecnici e si riduca alla ricerca di consenso a buon mercato.

In un evento mondiale come EXPO 2015 ci saremmo aspettati di veder applicate soluzioni più aggiornate per la pulizia dello sporco leggero nelle aree molto trafficate, tanto più che proprio l'Italia è un dei maggiori produttori di macchine e sistemi di pulizia industriale e urbana. Peccato, se l'idea era quella di diffondere tra il pubblico una maggiore sensibilità al pulito oltre che un'attenzione all'innovazione, scopa e paletta non sono gli strumenti giusti.

Roberto Raimondi
Presidente RCM SpA

DALLE ASSOCIAZIONI AIISA

Sul sito di Aiisa (Associazione Italiana Igienisti Sistemi Aeraulici) è da poco online la check-list “Controllo Qualità”, scaricabile gratuitamente come tutti i documenti messi a disposizione dall'Associazione. Si tratta di una lista di controllo per verificare i requisiti delle società che offrono il servizio di ispezione, pulizia e sanificazione dei circuiti aeraulici. Pensata con l'intento di promuovere la cultura nel settore specifico, sarà utilissima a chi vorrà usufruire di servizi affidabili nel campo della bonifica dei propri impianti aeraulici secondo il Protocollo Operativo di AIISA e dell'ACR 2013 della NADCA.

I clienti sono invitati a leggere e comprendere le informazioni relative ai criteri di carattere generale prima di assumere una società per lavori di ispezione, pulizia e sanificazione dei circuiti aeraulici affinché il profilo della società esaminata sia conforme alle indicazioni.

Il documento è di facile consultazione. Permette di seguire un percorso cronologicamente corretto dalle fasi di scelta della società che effettuerà il servizio di ispezione, pulizia e sanificazione dei circuiti aeraulici al piano di controllo relativo alle ispezioni tecniche di sorveglianza periodiche.

ISSA/INTERCLEAN Amsterdam 2016



La fiera, in programma dal 10 al 13 maggio 2016, sarà incentrata sul tema “Networking e Innovazione” e comprenderà alcune novità e innovazioni in termini di struttura dell’evento. L’edizione del 2016 comprenderà oltre 700 espositori provenienti da oltre 40 paesi e un’area espositiva di circa 60.000 m². Sempre all’interno dello spazio espositivo, si terrà un numero di presentazioni dal vivo superiore a quello delle edizioni precedenti; questo vale anche per le aree Outdoor Cleaning Show e High Pressure Demonstration Area, in cui i visitatori verranno incoraggiati a provare di persona i vari prodotti. La sezione Washroom della fiera è lo spazio espositivo che è stato prenotato più rapidamente. Questa zona, completamente dedicata all’igiene sanitaria, occupa 12.000 metri quadrati nel padiglione 10 e 11, con oltre 170 espositori in rappresentanza di tutte i marchi leader nel settore dell’igiene già confermate. Nello stesso padiglione sono stati riuniti i prodotti specializzati per la pulizia a vapore, per fornire ai visitatori un quadro completo del mercato. Oltre a essere un punto di incontro reale, ISSA/INTERCLEAN Amsterdam 2016 fungerà da piattaforma virtuale in cui fornitori e acquirenti potranno entrare in contatto e interagire. A questo proposito un aspetto innovativo essenziale è un nuovo portale con contenuti specifici, che aiuta a prepararsi online per la visita alla fiera e a pianificare gli appuntamenti con determinati espositori.

[www.issainterclean.com]

“Le Zanzare: cosa è successo nel 2015 e quale scenario nel prossimo futuro”

E’ previsto il prossimo 10 dicembre, dalle ore 9.20 alle 17.30, presso il Pala DeAndrè a Ravenna il 4° Seminario Nazionale promosso da ANID sul tema “Le Zanzare: cosa è successo nel 2015 e quale scenario nel prossimo futuro”. L’evento, che ha ottenuto il patrocinio del Comune di Ravenna, rappresenta un’interessante opportunità di aggiornamento professionale per gli operatori ambientali pubblici e privati e dimostra ancora una volta l’impegno di ANID nel promuovere eventi di alto livello formativo a vantaggio dell’intero settore della disinfestazione italiana su un argomento - quello della lotta alle zanzare - di forte attualità e con evidenti ricadute sulla popolazione.

[www.disinfestazione.org]



Pieno successo per Hygienalia+Pulire

Dal 27-29 ottobre si è svolta per la prima volta a Madrid, Hygienalia+Pulire 2015. Questa terza edizione della manifestazione ha ospitato 119 espositori diretti e ha visto svolgersi numerose presentazioni e conferenze, dimostrazioni dal vivo di pulizia di pavimenti e vetri, oltre a varie attività promosse dalle aziende presenti.

La risposta del settore è stata unanime e la fiera ha registrato in tre giorni 5.024 visitatori.

Questa cifra, che rappresenta un aumento di quasi il 35% rispetto all’edizione precedente, conferma Hygienalia+Pulire fiera di riferimento per il settore nella penisola iberica. Agenti, distributori, l’intera filiera, i settori della ristorazione, della sanità, il settore pubblico e i trasporti non hanno perso l’appuntamento e il flusso di visitatori in tutti gli stand è stato incessante. L’organizzazione è già al lavoro sulla prossima edizione e ha lanciato nuove sfide, sottolineando l’impegno a crescere in alcuni settori complementari alla pulizia professionale, oltre alla volontà di garantire e consolidare la presenza delle aziende leader.



[www.hygienalia-pulire.com]

GSA News

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

Home Terza Pagina News Agenda Dal Mercato

Lunedì 23 febbraio 2015

Cerca



Scoprite il magazine online gsanews.it

PRIMO PIANO
IMPRESE & DEALERS
Seminario AfidampCom a Sorrento: al centro il valore del pulito
20 novembre 2010
Una giornata all'insegna della bellezza della penisola sorrentina, della bellezza della buona cucina e di quella del pulito, fonte di salute e benessere. Questi i valori espressi da "Les Toques Blanchés d'Honneur", una delle manifestazioni più importanti dell'Associazione Professionale Cuochi Italiani (APCI), che si è tenuta il 9 novembre scorso a Sorrento. Una grande kermesse scandita da momenti congressuali, formativi...

TERZA PAGINA
IGIENE URBANA
Le dieci città più efficienti al mondo
17 novembre 2015
(Tratto da GSA igiene urbana n.4, ottobre-dicembre 2015) Dall'uso dell'energia idroelettrica di Reykjavik, all'energia geotermica per le strategie di riciclaggio di San Francisco, un viaggio tra le principali metropoli efficienti di tutto il mondo. **CLICCA PER LEGGERE...**

NEWS
IMPRESE & DEALERS
Ispra consegna a Rimini gli Ecolabel Awards 2015 (e c'è anche Filmop)
19 novembre 2015
Quale palcoscenico migliore di Ecomondo per la consegna dei Premi Nazionali Ecolabel UE per l'innovazione e la comunicazione delle certificazioni ambientali? Ispra non si è fatta sfuggire l'occasione e proprio nel corso della kermesse...

FOCUS
Veicoli Commerciali Renault Master
Sicurezza integrale
Kemika
Specialità chimiche e attrezzature per le pulizie professionali
Scopri SANITEC

LEGGI SUBITO
Il nuovo numero di GSA Il Giornale dei Servizi Ambientali

Annuario dei fornitori per la pulizia professionale
Trova ora i migliori dealer sul territorio nazionale

DAL MERCATO
Il bioluminometro EnSure
07 novembre 2015
Il Test dell'ATP effettuato utilizzando il bioluminometro e i relativi tamponi per ottenere un'informazione rapida e precisa sulle condizioni igieniche di una superficie, in particolare il bioluminometro EnSure, utilizzato con RUP e DEC, ruoli

LEGGI SUBITO
Il nuovo numero di GSA Il Giornale dei Servizi Ambientali

Annuario dei fornitori per la pulizia professionale
Trova ora i migliori dealer sul territorio nazionale

FOCUS
Medusa S.R.L.
Produzione e personalizzazione per la detersione industriale

con un click!

Non solo prodotti e metodi

4Hygiene è una azienda che si occupa di igiene (con la H maiuscola) a 360 gradi. Sta diventando famosa per i suoi prodotti detergenti e per l'innovativo sistema di pulizia con panni monouso preimpregnati (il MaMa'S System) e, grazie l'e-

sperienza pluriventennale dei suoi soci fondatori, continua a stupire con soluzioni fuori dall'ordinaria.

E' infatti di recente presentazione un programma inedito per la gestione dei cantieri di pulizia e l'analisi delle commesse. Si tratta di un software, denomi-



FIRMA IL FUTURO DEL PULITO



FIRMA[®]
DETERGENTI E DISINFETTANTI

Da più di trentacinque anni studiamo con lungimiranza per assicurare le migliori soluzioni e le più dettagliate risposte per il settore di pulizia ed igiene. La passione profusa abbinata alla professionalità indiscussa, permettono di assicurare al cliente risposte di qualità, innovazione e sicurezza, tutte garantite dalle più importanti certificazioni del settore. Efficienza, tecnologia ed automazione unite a persone competenti e motivate permettono di offrire il meglio in termini di prodotto, di rapporto performance / prezzo e di consulenza, assicurando la massima specializzazione in tutti i settori di intervento.



nato 4\$ (4\$software) il cui sviluppo è iniziato alcuni anni fa ma che ora si propone con soluzioni nuove, semplici ed estremamente interessanti. I "ragazzi" di 4Hygiene non si sono infatti accontentati di sviluppare il solito programma per calcolare i consumi dei prodotti o per scaricare schede tecniche e piani di lavoro, hanno voluto andare oltre e poter calcolare anche i reali costi importanti delle varie tipologie di commesse, quindi analizzare anche il personale. Per fare questo vengono analizzate tutte le possibili metodologie di lavoro (mop con acqua, preimpregnati rilavabili, monouso, macchinari etc...) perché proprio in base alla scelta del metodo di lavoro e dei prodotti utilizzati, si possono ottenere tempistiche (produttività) molto diverse fra loro e che possono fare la differenza nella offerta delle imprese verso i loro committenti, dove un ulteriore elemento importante da valutare è la tipologia del cantiere stesso (civile, alimentare, sanitario etc). Naturalmente non basta calcolare costi di prodotti e tempi del personale, bisogna anche organizzarli. 4\$ software si occupa anche di questo, elaborando i piani di intervento, suddivisi per operatori o per reparti o ancora per aree, piani, edifici... o qualsiasi suddivisione la tipologia di cantiere richieda. L'utilizzo di questo software è praticamente gratuito per i clienti di 4Hygiene e dei suoi concessionari, viene infatti richiesta una cifra più o meno simbolica per l'elaborazione del piano operativo ma viene interamente rimborsata al primo ordine di impianto del cantiere elaborato.

Alla firma del contratto gli uomini di 4Hygiene si occupano poi di aiutare l'impresa nell'avvio della commessa nel rispetto dei consumi e dei tempi preventivati... Forse hanno superato i 360 gradi...

[\[www.4hygiene.it\]](http://www.4hygiene.it)

La storica Bertolini sceglie la rivoluzionaria i-mop di Socaf

Per Bertolini, impresa leader in pulizia dal 1939, i-mop rappresenta la novità tecnologica che ha rivoluzionato il proprio modo di fare pulizia: la lavasciuga professionale di Socaf è la macchina ideale per la sanificazione e disinfezione di ambienti, anche in spazi ristretti.

Storia e tradizione dell'azienda di Brescia accolgono l'innovazione: i-mop rappresenta la nuova frontiera delle lavapavimenti, un vero capolavoro di tecnologia nel settore del cleaning professionale. La collaborazione tra Socaf e l'impresa di pulizie Bertolini inizia circa 9 anni fa. Stefano Bertolini, titolare della storica azienda, contatta la sede bresciana di Socaf per risolvere alcuni problemi legati alle proprie macchine utilizzate in ambito industriale. Le macchine Socaf diventano il punto di forza dell'impresa di pulizie di Brescia, partner di importanti aziende del distretto meccanico siderurgico bresciano. i-mop è l'ultima arrivata, presentata in anteprima da Socaf a Bertolini come la più tecnologica tra le lavasciuga: una vera innovazione per la pulizia professionale. i-mop si conferma la macchina perfetta per risolvere alcune specifiche esigenze di un cliente per lui storico (Beretta Armi di Gardone Val Trompia) dove bisognava lavare in modo efficace attorno ad alcune macchine utensili e in alcuni laboratori. Obiettivo centrato con i-mop: non solo lava in profondità, come una tradizionale lavasciuga, ma ha la capacità di pulire in spazi ristretti e più scomodi da raggiungere con la flessibilità di un mop. Praticità e leggerezza ne fanno uno strumento facilmente trasportabile, comodo, agile e indipendente da qualsiasi altro accessorio di pulizia. Stefano Bertolini parla di i-mop e di

Socaf con soddisfazione: presentare ai propri clienti una lavapavimenti così tecnologica e raffinata conquista e ottiene fiducia. Presto aggiungerà al proprio parco macchine un secondo esemplare della lavasciuga professionale, sigillando nuovamente la partnership con Socaf ed esprimendo la propria fiducia nell'innovazione.

[www.i-mop.it]

I cambiamenti nell'industria alimentare impongono nuovi approcci per le imprese di pulizia

Le imprese di pulizia che operano nell'industria alimentare si trovano a dover affrontare sempre di più il problema dell'igiene da un diverso punto di vista: infatti nel settore alimentare non si parla più del binomio sporcizia/pulizia, bensì di sicurezza. Questo approccio ribalta completamente la logica delle forniture: se consideriamo infatti che nell'industria alimentare in 7 casi su 10 le "non conformità" rilevate dalle autorità competenti sono dovute alla "scarsa igiene" appare chiaro come il valore della sanificazione risulti strategico per sopravvivere e competere in questo settore. In un quadro così mutato, dove le normative si fanno sempre più stringenti e le richieste più pressanti per garantire elevati standard di sicurezza riducendo i costi di fornitura, le imprese di pulizia hanno bisogno di un supporto professionale da parte dei fornitori. La fornitura si evolve, inglobando la consulenza su quali procedure adottare e quali prodotti acquistare per meglio soddisfare le esigenze del cliente; un fornitore oggi deve essere in grado di redigere dei piani di costo certi e profittevoli, coniugando le esigenze delle imprese di pulizia in termini di marginalità con il raggiungimento dei risultati, individuando i prodotti e le soluzioni che assicurano un risultato positivo per entrambi. Quindi un fornitore non è più "uno qualsiasi",

da scegliere sulla base del prezzo, ma diventa un partner capace di affiancare l'impresa di pulizia in tutte le delicate fasi del lavoro, anche attraverso dei percorsi di formazione degli operatori affinché interpretino correttamente procedure ed utilizzino al meglio macchinari e prodotti.

Questo è un valore che Sorma conosce molto bene in virtù dei numerosi anni di presenza sul mercato e di un patrimonio di conoscenze e competenze uniche nel settore. Se state cercando un partner e non un semplice fornitore, scegliete Sorma, da sempre al vostro fianco.

[www.sormaeurope.it]



Finalmente istituita la divisione usato Fiorentini

E' stata finalmente inaugurata la prima Divisione usato di Fiorentini SpA: si tratta di un servizio centralizzato in grado di offrire in tempo reale una panoramica completa di tutto il parco macchine, che viene aggiornato in tempo reale. Le macchine, di ogni tipologia e per ogni esigenza, vengono offerte con la garanzia di un anno dopo essere state sottoposte a revisione accurata. L'ampiezza dell'offerta viene garantita dagli arrivi settimanali. La Divisione Usato di Fiorentini, inoltre, offre anche un modo alternativo di approcciare il lavoro per chi vuole contenere i costi: la possibilità di permutare usato per usato. Non male, no?

[www.fiorentinispa.com]



Comac presenta Antea e Versa per la pulizia di spazi di medie dimensioni

Per soddisfare le sempre più diversificate esigenze del mercato, Comac ha recentemente realizzato due modelli di lavasciuga pavimenti per operatore a terra altamente performanti destinate a quella importante fetta di mercato che è il segmento che va dai 45 ai 65 cm di pista lavoro. Antea e Versa sono caratterizzate da affidabilità e robustezza, qualità suggerite dal nuovo design e garantite da scelte innovative, come l'impiego di un telaio e attacco tergipavimento in pressofusione di alluminio. Lo stile progettuale è quindi lo stesso per entrambi i modelli, scelto per offrire all'utente una lavasciuga pavimenti robusta e semplice allo stesso tempo.

Antea e Versa si distinguono prevalentemente per le dimensioni. Antea è il modello più piccolo, disponibile con o senza trazione e una spazzola a disco da 45 oppure da 50 cm di pista lavoro. Versa copre larghezze di lavoro



più grandi in quanto disponibile con una spazzola a disco da 50 cm o due spazzole a disco da 55 o 65 cm di pista lavoro. È anche il modello più versatile, come ricorda il nome, offrendo autonomie e prestazioni più elevate grazie alla trazione automatica e a serbatoi più grandi, fino a 50 litri, mentre i serbatoi di Antea arrivano a 35 litri. Come sempre, maneggevolezza e semplicità sono qualità essenziali che Comac cura in modo particolare già in fase di progettazione, per facilitare al massimo l'interazione dell'operatore con la macchina rendendo l'uso intuitivo e confortevole anche quando si tratta di utilizzatori non esperti. I settori di applicazione possono essere molteplici. Infatti grazie alle dimensioni ed alle caratteristiche tecniche Antea e Versa sono adatte per la pulizia di pavimenti in diverse tipolo-



gie di ambiente: sanitario, alberghiero, GDO ma anche automotive e strutture pubbliche. Allo stesso modo risultano scelte ideali per le imprese di pulizia che necessitano di modelli adatti a spostamenti su diversi cantieri e per questo devono essere compatti e versatili, intuitivi da utilizzare anche da diversi operatori oltre che robusti ed affidabili nel tempo.

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

Da Sanitec a "green power", tutto il verde di Italtchimica

Attiva da anni nel settore, Italtchimica S.r.l. è oggi una delle principali produttrici italiane di detergenti professionali, e sta consolidando la sua posizione anche a livello internazionale. Fra le eccellenze dell'azienda c'è la linea Sanitec, una gamma completa di detergenti in grado

di rispondere a tutte le esigenze in fatto di pulizia. I formulati sono studiati per venire incontro alle più diverse esigenze di detergenza e sanificazione, al fine di diminuire i tempi di pulizia ed ottimizzare il lavoro degli addetti. Lo standard qualitativo è garantito dal sistema qualità che è attuato per il controllo di miscele e confezioni. E in più, grazie alla continua ricerca e innovazione, nel 2014 evolve in Green Power, la linea di prodotti professionali, a ridotto impatto ambientale, per la pulizia degli ambienti. Questa linea certificata Ecolabel garantisce l'impiego di sostanze di origine naturale, dermatologicamente testate, ipoallergeniche e senza nichel. Inoltre tali formulati sono anche privi di fosforo e derivati, hanno profumazioni senza allergeni e tensioattivi ad alta biodegradabilità.

www.sanitecsr.it



Tanex allround: quattro funzioni in un unico prodotto

Werner & Mertz Professional aggiunge un'altra innovativa soluzione alla gamma ecosostenibile green care PROFESSIONAL.

TANEX allround è il nuovo nato della gamma green care PROFESSIONAL che amplia l'offerta di questa linea con una soluzione innovativa e flessibile dalle altissime prestazioni.

TANEX allround è un detergente per pavimenti e superfici, certificato Ecolabel e Cradle to Cradle® che ha quattro diversi utilizzi:

- la pulizia manuale di manutenzione: con una media alcalinità, l'assenza di etichettature CLP e la certificazione Cradle to Cradle® rappresenta il massimo della sicurezza per l'utilizzatore;
- la pulizia meccanica di manutenzione: non genera schiuma e quindi è perfetto anche applicato con le macchine lavasciuga con una concentrazione a partire dallo 0,25%;

- la pulizia di fine cantiere: con una diluizione del 2% si ottengono ottimi risultati in tutte quelle situazioni in cui sono richieste affidabilità e alte prestazioni;

- la deceratura parziale di vecchi strati polimerici da pavimentazioni elastiche: lasciando agire TANEX allround per soli 10 minuti, la parte superficiale della cera viene rimossa e si ricrea una superficie omogenea su cui potrà essere applicato perfettamente un nuovo strato di cera.

La novità del prodotto consiste proprio nella sua multifunzionalità: con un'unica referenza un'impresa di pulizie può assicurarsi ottimi risultati in diverse applicazioni semplificando così la gestione del magazzino e le procedure di acquisto.

Le due certificazioni Ecolabel e Cradle to Cradle® rendono TANEX allround il prodotto ideale per essere proposto nei capitolati delle gare d'appalto.

Con TANEX allround si amplia ulteriormente la gamma green care PROFESSIONAL: sempre più comple-



ta e tecnica mantiene la promessa di alte prestazioni con un uso esclusivo di materie prime sicure sotto il profilo eco-tossicologico per un impatto ambientale sempre più basso.

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

[wmprof.com/it]

E' ufficiale: Project sbarca all'estero!

Il mercato del cleaning ha molto da dire e Project non poteva certo lasciarsi sfuggire l'occasione di recitare una parte da protagonista. E così, dopo due anni di ricerche di mercato, è stata costituita Project Spagna. La nuova società è finalmente operativa, e ha sede a Valencia. Naturalmente per avere successo all'estero bisogna essere più competitivi di chi in quel paese fa business tutti i giorni: per questo Project ha dedicato molto tempo a migliorare il proprio software per potersi presentare agguerrita e dire qualcosa in più rispetto ai competitor locali, anche nel modo di lavorare e di rapportarsi con i clienti. Tutto questo lavoro, che ovviamente porta benefici anche per i clienti italiani, è stato presentato alla recente fiera di Madrid, "Hygienalia", dove la società bresciana ha avuto un enorme successo. Con una serie di fattori positivi, Pil in crescita al 2.6%, ottimismo da parte del popolo spagnolo e corsie della fiera piene, lo stand è stato visitato ininterrottamente per 3 giorni. Adesso la "palla" passa all'azienda, che dovrà impegnarsi per trasformare i "contatti" in "contratti". Spiega Danilo Bartoli: "Almeno partiamo da un punto di forza: chi ci ha visitato ha trovato



un buon prodotto, calzante alle proprie esigenze. La parte del leone l'ha fatta la nostra "app" per le imprese di pulizia. Oserei dire che è stato il prodotto più apprezzato soprattutto per il rapporto costi/benefici. Addirittura tra i clienti più importanti che ci hanno visitato abbiamo avuto anche enti pubblici, tra cui la società che gestisce tutto il sistema delle metropolitane di Madrid! Tutto questo, per la nostra società, è motivo di grande orgoglio. Volevo mandare un ringraziamento a tutto lo staff Project sia in Italia, sia in Spagna, che ha reso possibile tutto questo."

[www.presenzedelpersonale.it]

Da Kiehl una nuova soluzione per preparare panni e mop



Kiehl propone una nuova soluzione per la preparazione dei panni e mop in lavatrice. Con il nuovo sistema KIE Tex System è possibile lavare, sanificare, candeggiare panni e mop con ottimi risultati di efficienza, impatto ambientale ed economia. Il sistema si av-

vale di un utilizzo semplificato in termini di numero prodotti.

Con KIE Tex System si riesce a lavorare con soli due prodotti, riducendo costo prodotto, tempo ciclo, consumo di energia ed acqua e stress della lavatrice.

ARCANDIS Avenir, detergente superconcentrato rimuove sporco ostinato senza aggiunta di tensioattivi. Arenas Avenir infatti è un detergente privo di tensioattivi, fosfati, sapone, profumi e coloranti ma con eccezionale prestazioni di lavaggio già a 40°. Grazie alla sua formulazione Arenas Avenir riduce notevolmente l'impatto ambientale rispetto ai tradizionali prodotti.

In abbinamento al ARENAS Oxides, liquido sanificante e candeggiante, Arenas Avenir garantisce la soluzione ottimale per rispondere ad ogni esigenza di preparazione di panni e mop che devono essere impregnati ed utilizzati sulle superfici. Kiehl dispone di vari prodotti per l'impregnazione direttamente in lavatrice, saltando la fase di asciugatura, e andando direttamente



ad impregnare il panno e prepararlo al meglio per la fase di pulizia.

Kiehl econa Conc Ecolabel è il prodotto che meglio si posiziona in termini di efficacia, rispetto ambientale e costo in utilizzo. Il personale tecnico dell'azienda si rende disponibile per rispondere alle vostre esigenze.

Schede tecniche e di sicurezza scaricabili dal sito oppure visitando la App www.kiehl-App.com

[www.kiehl-group.com]

KILO: la piccola RCM che concilia le attese

Potremmo dire che KILO è stata "disegnata attorno all'uomo" oppure che "risponde a tutte le esigenze del cliente" o altre frasi fatte tanto altisonanti quanto vuote di concretezza. Preferiamo invece pensare a KILO come alla piccola RCM che concilia la maggior parte delle attese di chi la compra e di chi la usa ma anche di chi la produce. Chi la compra la vuole economica nel prezzo e nella manutenzione, chi la usa la vuole facile e comoda da adoperare, chi la produce la vuole razionale da produrre e affidabile nel tempo. KILO è

la lavapavimenti professionale più compatta del mercato e "unica" per le scelte tecniche originali che applica e le soluzioni innovative che adotta. "Unica" per l'efficienza dell'azione lavante, l'asciugatura in curva (tergi pavimento a semicerchio mobile), il controllo delle emissioni (filtro polvere), la comodità della guida (comandi al volante). "Unica" del suo segmento ad avere una sedu-



ta così comoda da adattarsi perfettamente ad ogni taglia di operatore: un vero sedile (anche regolabile su guida a richiesta) e non un semplice piano di appoggio fisso!

KILO unisce la maneggevolezza ed il costo contenuto della lavasciuga con operatore a terra, con l'alta produttività e la comodità di quella con operatore a bordo.

[www.rcm.it]

GSA

il Giornale dei Servizi Ambientali

documentato

Garantito

Attendibile

Certificato CSST

AFFIDABILE



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

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

Ultimi dati di certificazione:
per il periodo 1/1/2014 - 31/12/2014
Tiratura media: 5583
Diffusione media: 5495
Certificato CSST n° 2014-2502 del 3/3/2015

CSST CERTIFICAZIONE
EDITORIA
SPECIALIZZATA E TECNICA
Member of IMA
International Publishers Association of Circulation

Edicom s.r.l. è associato a

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

Rider R 65 è la nuova lavasciuga uomo a bordo compatta della gamma Ghibli & Wirbel



76
GSA
APRILE
2015

Disponibile in due versioni, RD 55 a trazione posteriore e FD 65 a trazione anteriore, si distingue tra le altre macchine della sua categoria per l'estrema praticità, la facilità di manutenzione e soprattutto per le performance di alto livello. 65 litri di capacità, abbinati ad un'elevata produttività (fino a 3250 m²/h) e autonomia, garantiscono la soluzione perfetta in ogni tipo di ambiente. Tutti i dettagli di Rider sono stati studiati per garantire al massimo l'ergonomia e la semplicità di utilizzo. La versione RD 55, a trazione posteriore, presenta la classica testata bipazzola che, assieme al tergitoro compatto (650 mm) e performante, garantisce risultati di lavaggio e asciugatura di alto livello.

La versione FD 65, a trazione anteriore, presenta un gruppo testata veramente innovativo: quattro spazzole piccole ma con una forte pressione a terra che "avvolgono" la parte anteriore di Rider e garantiscono la mas-

sima copertura ed efficacia di lavaggio anche in spazi stretti. Il tergitoro compatto (750 mm) si adatta naturalmente al movimento della macchina, garantendo risultati perfetti di asciugatura su qualsiasi tipo di superficie, anche in curve strette e nelle sterzate più nette. La caratteristica fondamentale è l'incredibile manovrabilità; insuperabile nel filo muro, è nel girarsi su sé stessa (U-turn) che Rider dà il meglio di sé grazie ad un angolo di sterzata di soli 115 cm che le permette di muoversi senza problemi anche nelle aree più difficili.

La bassa rumorosità, inoltre, rende Rider adeguata per il day cleaning e in ambienti "sensibili" (ospedali, case di riposo, scuole). Le varianti BC dispongono di caricabatterie e batterie a bordo (105 Ah) in grado di garantire un'autonomia di oltre due ore e mezzo di lavoro non stop!

[www.ghibli.com]

Da Medusa detergenti per tutte le esigenze

Medusa, azienda specializzata nella produzione di detergenti professionali ed industriali, si contraddistingue per la flessibilità con la quale riesce a soddisfare qualsiasi richiesta dei propri clienti e per l'ampia gamma di referenze. Le linee di competenza comprendono i settori cucina, lavanderia, pulizia ambienti e pavimenti, HACCP, zootecnia ed agroindustria, piscine, autolavaggi e la nuova linea INTENSE (formulati superconcentrati), oltre ad una vasta serie di prodotti di nicchia. Tra i prodotti della Linea Sanificanti si distingue DETERSAN, un detergente igienizzante profumato, a base di Sali quaternari d'ammonio. Il principio attivo disinfettante, noto agente anti-



microbico, unitamente all'azione detergente del tensioattivo non ionico, permette di rimuovere lo sporco più ostinato sviluppando contemporaneamente un'efficace azione igienizzante ed eliminando i cattivi odori. La presenza di sequestranti permette un alto mantenimento della resa anche in condizioni di acque dure.

DETERSAN è estremamente versatile e risolve tutti i problemi delle pulizie quotidiane, anche in ambienti delicati come quelli ospedalieri.

Il prodotto garantisce una pulizia rapida, efficace, senza risciacquo ed inoltre lascia nella stanza un gradevole profumo agrumato.

DETERSAN è indicato nei settori ove sia importante associare la detergenza ad una completa igiene quali: settore ospedaliero, agroalimentare e HACCP.

Medusa concede i propri prodotti in esclusiva ai propri distributori specializzati, offrendo la possibilità di differenziarsi attraverso la personalizzazione di packaging ed etichettatura.

[www.medusasrl.com]



CT80 APC, la lavapavimenti che rivoluziona il concetto di pulizia

CT80 APC è la prima macchina di una serie di prodotti innovativi che IPC ha lanciato nel 2015. Disegnata e sviluppata da specialisti del settore, la CT80 APC è la prima macchina dotata di "Advanced Productivity Control", l'innovativo sistema che permette un preciso e costante controllo del flusso d'acqua dall'inizio alla fine dell'attività di pulizia. Inoltre, una serie di algoritmi fornisce l'immediato feedback visivo del tempo e dei mq rimanenti, ottimizzando le attività quotidiane di pulizia. Le nuove spazzole APC assicurano una riduzione del consumo d'acqua migliorandone la distribuzione durante la pulizia, mentre il materiale innovativo dei tergi garantisce eccellenti risultati di asciugatura anche nelle fughe. Silenziosa, compatta e facilmente manovrabile, questa piccola lavasciuga uomo a bordo è dotata di potenti ruote frontali che le permettono di arrampicarsi su pendenze fino a 16% ed un motore aspirante a 3 fasi per prestazioni durature ed efficaci anche nelle aree più difficili da raggiungere. La CT80 APC è inoltre il risultato del forte impegno da parte di IPC nella ricerca di tecnologie eco sostenibili che ne aumentano la produttività, pur diminuendone i costi di manutenzione.



[www.ipcleaning.com]



LR: a ciascuno la sua fragranza

La L.R. Composizioni Profumanti S.r.l., attiva dal 1998, crea e produce fragranze e aromi alimentari, commercializza oli essenziali e prodotti chimici aromatici. Diversi sono i campi di applicazione dei suoi prodotti: con oltre quindicimila formulati, riesce a soddisfare le esigenze

di diversi settori industriali (detergenza, cosmetico/farmaceutico, etc.). Sensibile alle tematiche sulla tutela dell'ambiente, l'azienda propone fragranze ecofriendly, proponendo fragranze certificabili CAM. Il laboratorio è formato da un team altamente qualificato e aggiornato. Grazie a tecnologie all'avanguardia, come i Gas - Cromatografi e Spettrometri di Massa, la L.R. soddisfa le richieste più originali dei propri clienti, seguendo il mercato e anticipandone le tendenze, fornendo non solo un supporto dinamico, ma anche precise informazioni sui propri prodotti; ogni fragranza è correlata da documenti tecnici in ottemperanza alle leggi vigenti: il Certificato di Analisi - CAN, la Dichiarazione di Conformità IFRA - DCI, le Schede di Sicurezza - MSDS ed il Rilevamento di Sostanze Allergizzanti - RSA.

Tante sono le proposte che l'azienda anticipa per il 2016: accordi inediti, nuance calde, formule esclusive e raffinate.

[www.lrcomprof.it]

reflexx[®]

E SEI IN MANI SICURE!

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



QUALITÀ ALTA TECNOLOGIA SERVIZIO



SPONSOR
VIADANA RUGBY TEAM

www.reflexx.com

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

TMB presenta la nuova serie di battitappeto professionali BAT

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



gare filtri HEPA per ottenere prestazioni più elevate con polveri molto fini. Il cavo da 10 metri permette di lavorare comodamente anche lungo corridoi ed in ampie stanze, mentre il tubo flex estensibile con asta telescopica aiuta a completare l'intervento di pulizia consentendo di raggiungere anche i punti più difficili senza fatica. Alcuni accorgimenti aiu-

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

[www.tmbvacuum.com]

78
GSA
NOVEMBRE
2015

Rubino Chem presente a Madrid e Dubai

Il tour autunnale della Rubino Chem è iniziato presso il Pabellón de Cristal nel Complesso Fieristico della Casa de Campo, situato in una delle aree verdi di Madrid dove dal 27 al 29 ottobre 2015 si è svolta la fiera di settore internazionale Hygienalia+Pulire. Presente l'intero comparto del settore igiene e del cleaning professionale europeo con quasi un centinaio di espositori e numerosi visitatori professionisti. Calato il sipario sulla Spagna, l'Amministratore Unico Luigi Rubino con il proprio entourage si è trasferito dall'altra parte del mondo negli Emirati Arabi Uniti, area d'interesse per gli enormi potenziali sviluppi nel segmento della pulizia globale. Nella iper-tecnologica e moderna Dubai infatti è andata in scena la terza edizione della Clean Middle East Pulire, probabilmente la più importante fiera di settore presente nel continente asiatico. L'evento si è svolto dal 2 al 4 novembre 2015. I due appuntamenti hanno registrato il pieno di visitatori non solo nelle fiere, bensì anche presso gli stand targati Oiè Essenza, Magica Essenza, Essenza Olezzo e Deodet; quest'ultimo Brand ancora una volta ha incassato numerosi plausi da colleghi e professionisti del settore grazie alla facilità d'uso e al packaging innovativo. Successo già conclamato presso



la nostrana fiera a Verona, Pulire. Nuovi contatti, ed importanti endorsement che rilanciano ulteriormente l'azienda Rubino Chem in scenari continentali ed extraeuropei.

[www.rubinochem.it]

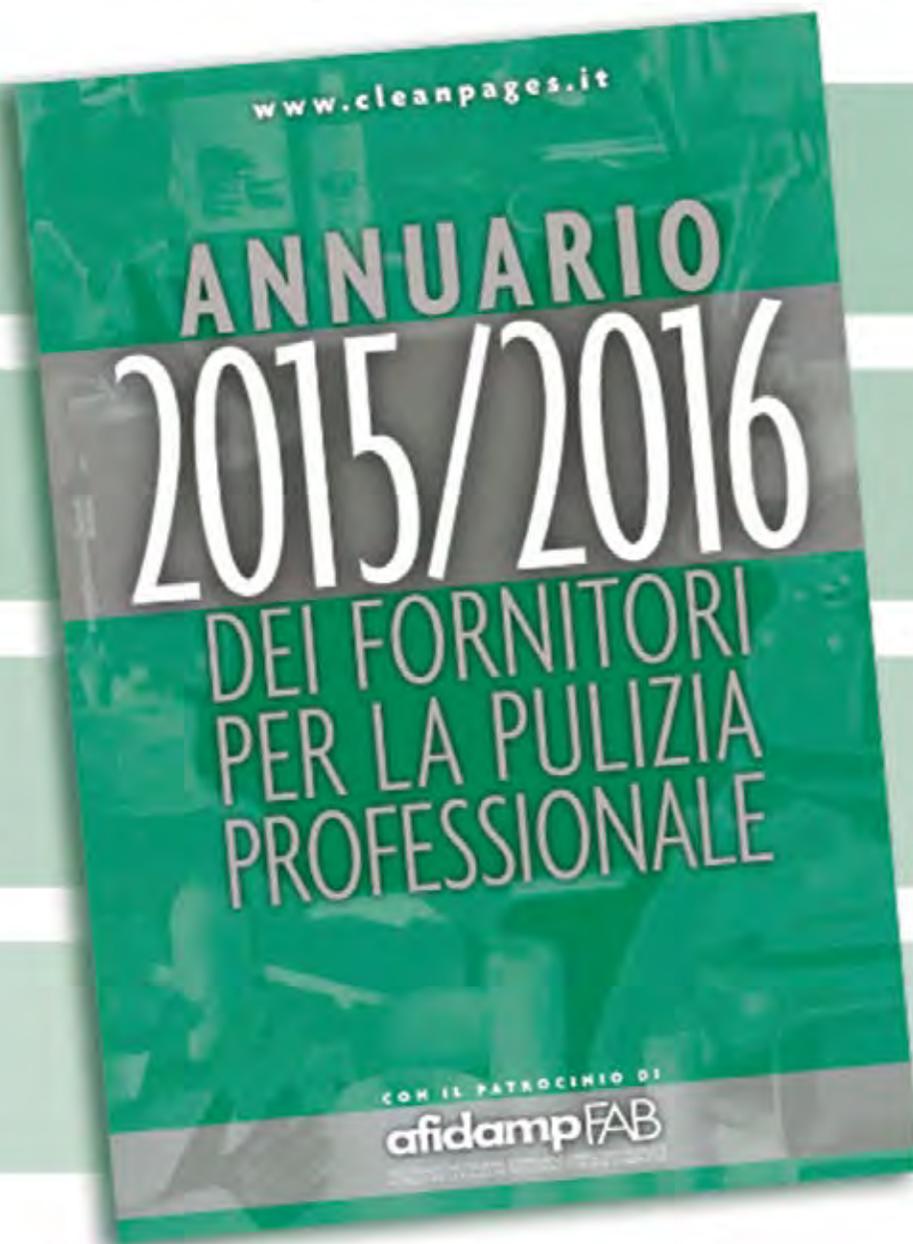
L'Annuario dei fornitori per la pulizia professionale è indispensabile per gli acquisti nei comparti: Hotellerie, Imprese di pulizia, Sanità pubblica e privata, Distribuzione organizzata, Industria e molti altri...

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

Falpi

Love

Earth



#thinkgreen

www.falpi.com

