

N. 9

SETTEMBRE 2016

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

postatarget
magazine
D0005538
NAZ185/2008
Posteitaliane

SERVIZI PER SANITÀ & COMUNITÀ

MENSILE DI GESTIONE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

TERZA PAGINA

42° congresso anmdo
bando consip
riforma contratti
mercato dealer

GESTIONE

prezzi riferimento sanità
oe+v
corte giustizia europea
affidamenti sotto soglia

SCENARI

applicazione cam
ristorazione ospedaliera
5 giornate di milano
risk management

TECNOLOGIE

bonifica sistemi aeraulici
batteri resistenti



www.gsanews.it

EDICOM



ICA SYSTEM
SISTEMI E SERVIZI
NEL MERCATO
DELLE PULIZIE
PROFESSIONALI



GENUINE

La nuova generazione di antimicrobici
brevettata in tutto il mondo, agli ioni
d'argento stabilizzati in acido citrico.

Ideale per ospedali, strutture di trasforma-
zione alimentare, ristorazione, ospitalità,
scuole, istituzioni, trasporti, imprese.

Genuine non comporta resistenza batterica

shu

SANITARY HABITAT UNIT

UNITÀ DI SANIFICAZIONE DELL'ARIA

Sistemi di sanificazione dell'aria
letali per i microbi, innocui per l'uomo

Nei primi 90 minuti di utilizzo, elimina più
del 95% di virus, batteri e muffe presenti
nell'ambiente sfruttando degli straordinari
processi biochimici.

Aria pura e leggera. Semplicemente, sana.





Exclusive
New
**5 VOLTE
CONCENTRATI**



**GIUSTA DOSE. GRANDE PULITO.
NUOVA LINEA E NUOVO FLACONE 10 ML.**

Sepca ha raggiunto un risultato eccezionale in termini di praticità e convenienza. La notevole qualità del prodotto concentrato 5C² si unisce al pratico, semplice e sicuro dosaggio del nuovo flacone da 10 ml segnando la fine degli sprechi di prodotto e l'inizio del risparmio su costi e mano d'opera. Questa è la sintesi del pulito.

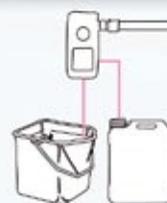
LINEA CONCENTRATI 5C². NE BASTA COSÌ POCO PER PULIRE COSÌ TANTO.



1 flacone utilizzato
in 1 dose corrisponde
a 100 secchi da 10 LT
di prodotti pronto uso



1 tanica 2 lt
(con pompa da 20 ml)
corrisponde
a 100 secchi da 10LT
di prodotti pronto uso



1 tanica 2 lt
corrisponde
a 200 secchi da 10LT
di prodotti pronto uso



Exclusive
New
**IDROSOLUBILI
IN BLISTER**

**CI SIAMO FATTI IN QUATTRO
PER L'AMBIENTE. E ANCHE IN SETTE.**

Grazie alle continue ricerche di laboratorio abbiamo ottenuto un prodotto più ecologico, pratico e sicuro: **LIDROSOLUBILE IN BLISTER** in confezione da 4 e da 7 pezzi. Più conveniente, sicuro e pratico da usare, con meno sprechi e meno costi di utilizzo, si dissolve in acqua e corrisponde all'esatta quantità di prodotto necessario.



DETERGENTI PER SUPERFICI, SGRASSANTI, SANIFICANTI, ANTICALCARE BAGNO, DEODORANTI



SEPCA S.R.L.

SOLUZIONI E SERVIZI PROFESSIONALI PER LA DETERGENZA E LA COSMETICA

VIA G. ROSSA, 13 - 42023 CADELBOSCO SOPRA (RE) ITALIA W www.sepca.it E sepca@sepca.it



**Dove solo l'acqua
non basta**



**Cambia il
tuo modo
di pensare
al pulito!**

Scopri di più su
www.i-mop.it

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



www.socaf.it | info@socaf.it

SERVIZI PER SANITÀ & COMUNITÀ



INSERTO

TERZA PAGINA

- 21** 42° Congresso ANMDO, 26° Eahm Congress: per tre giorni Bologna capitale della sanità
[di Umberto Marchi]
- 24** Parte lo Sdapa per la pulizia, un'opportunità da non perdere
[di Simone Finotti]
- 28** Il RUP nel nuovo codice: da "garante" della procedura a project manager
[di Massimiliano Brugnoletti]
- 30** Indagine Afidampcom: il mercato visto dai dealer
[dalla redazione]

GESTIONE

- 34** Prezzi di riferimento in sanità: un provvedimento nato già vecchio
[di Paola Rea]
- 36** Offerta economicamente più vantaggiosa: tutto (o quasi) è rimasto come prima
[di Simone Finotti]
- 40** Ridefinito il concetto di appalto pubblico e selezione degli operatori economici
[di P. Piselli, F. Anastasi]
- 44** Gli affidamenti sotto soglia nel nuovo codice degli appalti
[di Giuseppe Fusto]

SCENARI

- 46** Appalti pubblici di pulizia: verso il "total green"
[di Laura Guidi]
- 48** Ristorazione ospedaliera fra normative e novità 4.0
[di Carlo Ortega]
- 50** Quarta giornata a Milano: si parlerà delle linee Anac
[dalla redazione]
- 52** Forum risk management, insieme per la sicurezza del paziente
[dalla redazione]

TECNOLOGIE

- 54** La bonifica dei sistemi aeraulici: ruolo ed esperienza della direzione sanitaria
[di Antonio Bagnati]
- 58** Contro i batteri resistenti, ecco i raggi UVC
[di Carlo Ortega]

ATTUALITÀ **7**
AFFARI E CARRIERE **61**

CARNET **62**
ORIZZONTI **64**

Deo Det
i deodetergenti multifunzione

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

deodetergente iperconcentrato multifunzione

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

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

deodetergente concentrato multifunzione monodose

Confezione MULTIPACK da 24 buste monodose

Rubino Chem
THE SPECIALTY COMPANY

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

MADE IN ITALY
www.rubinochem.it

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

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

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



© Copyright EDICOM srl - Milano

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

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

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

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



FIMAP FLEET MANAGEMENT



Incrementa la produttività e ottimizza le risorse con un click!

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

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

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

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

Una gestione ottimale delle flotte ti permette di:

-  Risparmiare tempo e denaro
-  Ridurre i costi di gestione
-  Aumentare la produttività
-  Pianificare più facilmente gli investimenti
-  Attivare interventi solo in caso di necessità
-  Ridurre le visite ispettive in cantiere
-  Mantenere la tua flotta sempre efficiente
-  Eliminare i fermi macchina
-  Utilizzare le flotte secondo la pianificazione
-  Offrire un servizio trasparente a costi certi



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

www.fimap.com o seguici su       00800-05070000

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

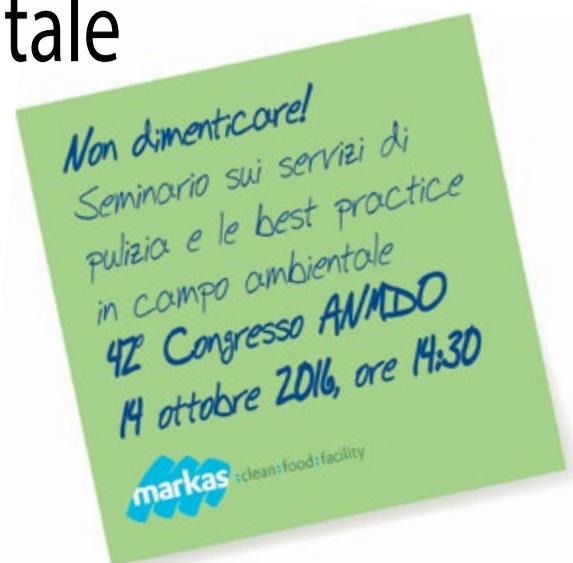


Guarda il video

Gli sviluppi delle norme europee e nazionali in materia ambientale i riflessi sul servizio di pulizia in ambito ospedaliero

Markas, azienda leader nei servizi di pulizia e sanificazione, sarà tra i protagonisti del workshop “La salvaguardia dell’ambiente in Europa: Best Practice a confronto” al 42° Congresso ANMDO del 12, 13 e 14 ottobre 2016. I relatori coinvolti offriranno una panoramica sulle recenti normative europee emanate a favore della sostenibilità ambientale, spiegando come queste si integrino con le norme tecniche volontarie internazionali. Inviteranno inoltre a riflettere sul recepimento di tali input da parte degli Stati membri dell’UE, con un interessante confronto tra l’Italia e l’Austria, paesi in cui Markas è presente con i propri servizi. Illustreranno, infine, delle Best Practice in ambito ospedaliero e i benefici di un servizio di pulizie a basso impatto ambientale. Quali sono i vantaggi di un servizio di pulizia a basso impatto ambientale per le aziende ospedaliere e come interpretare al meglio gli input provenienti dalle normative europee

e nazionali in materia? I relatori del Workshop “La salvaguardia dell’ambiente in Europa: Best Practice a confronto”, che si terrà il 14 ottobre alle ore 14.30, approfondiranno queste e altre tematiche in ambito ambientale. I relatori, fra cui il Direttore Qualità e Controllo di Markas Italia e l’Amministratrice Delegata di Markas Austria, inizieranno la loro disamina spiegando che conciliare la qualità di un servizio con la tutela dell’ambiente è divenuta, oggi, un’esigenza fondamentale. A tal proposito illustreranno le diverse azioni messe in campo dall’Unione Europea per certificare la qualità *green* dei più diversi prodotti e servizi, e proseguiranno con un approfondimento sulle leggi italiane che, grazie proprio a queste spinte, sono state emanate in materia ambientale. Prima fra tutte, la legge 221 del 2015 – il c.d. collegato ambientale alla legge di Stabilità – la quale ha imposto una sempre maggiore attenzione agli



acquisti verdi da parte della pubblica amministrazione, introducendo l’obbligo di applicare i Criteri Ambientali Minimi (CAM) negli appalti pubblici. Questa spinta viene ripresa anche nel recente Codice degli Appalti, nel D. Lgs. 50/2016, e nel Decreto del Ministero dell’ambiente del 24 maggio 2016. Un ulteriore spunto di dibattito sarà anche il concetto di *economia circolare* che è stato affrontato recentemente sia dall’UE, che dalle norme nazionali e dal Ministero dell’Ambiente. Si inserisce proprio in questo contesto il parere delle stazioni appaltanti sulla tutela dell’ambiente e sugli argomenti affrontati. Quali strumenti sono a disposizione della Pubblica Amministrazione? Quali le difficoltà applicative che devono essere affrontate? E come potrà il nuovo Codice degli Appalti indirizzare le scelte future per salvaguardare l’ambiente?

Sullo sfondo di questa disamina andranno declinate le Best Practice che Markas ha applicato in Italia e Austria. In tale contesto si inserisce anche il progetto pilota sperimentato da Markas in un proprio sito rappresentativo in Italia, che ha permesso all’azienda di avere un quadro più completo dell’impatto del proprio servizio di pulizie e di sviluppare una serie di azioni di riduzione e compensazione delle emissioni al fine di rendere le operazioni di sanificazione sempre più ecologiche.

[www.markas.it]

Sanystar, la cera "magica" di 4Hygiene



antibatterica. Si tratta di una formula acrilico-poliuretanicopolietilenica, autolivellante e antiscivolo a base acquosa. E' applicabile in tutti i contesti in cui ci sono superfici porose, anche se ovviamente è studiata per dare il meglio in sanità, dove le contaminazioni batteriche sono da combattere senza esitazioni. Ma in generale è ideale laddove si vogliono ottenere superfici antimacchia, rendendo facile e veloce la pulizia quotidiana. "Inoltre -aggiunge Ascari- ha una formulazione antibatterica: in conformità con la normativa internazionale Iso 22196:2001, infatti, è capace di abbattere almeno il 96% della carica batterica nelle 24 ore, coprendo gli spazi temporali fra una pulizia e l'altra".

Una lucentezza esaltante!

Con il risultato di un bellissimo lucido satinato autolucidante che, al bisogno, può anche essere rilucidato a velocità altissime (i test sono arrivati a 3000 giri), per esaltarne ulteriormente le caratteristiche di lucentezza e resistenza. Inoltre la cera è traspirante e lascia passare l'eventuale umidità di risalita. "Tutte caratteristiche -commenta Salsi, il chimico- che la rendono idonea per il trattamento di ogni superficie porosa, preferibilmente interna, realizzata con ogni tipo di materiale: dalla pietra naturale ai marmi, dai graniti al cotto rustico ed industriale, dal cemento grezzo a quello quarzato senza dimenticare i pavimenti resilienti come pvc, gomma e linoleum e il legno verniciato. Insomma, ce n'è per tutti i tipi di superficie!".

Lunga durata

Se ciò non bastasse, a queste caratteristiche si aggiunge la lunga durata: "Da 12 a 24 mesi, in condizioni di alto e medio traffico, con la sua normale manutenzione. Inoltre tutte le caratteristiche possono essere ulteriormente prolungate, con l'ausilio dell'apposito in-



duratore, fino a 24-36 mesi. Non ho timore a dire che siamo di fronte a un prodotto unico al mondo, provare per credere", commenta Ascari. Non a caso il brevetto è già depositato.

Massima semplicità d'uso

Si potrebbe pensare: "Una cera così, chissà come sarà difficile da impiegare!". Tutt'altro, anzi, nonostante l'altissimo contenuto di sostanze attive, Sanystar è molto liquida e facile da stendere: basta preparare il pavimento utilizzando lavasciuga o monospazzola+aspiraliquidi per il lavaggio a fondo, con l'aiuto dei deceranti dedicati Raptor o Yoda e poi risciacquare. A pavimento asciutto si applica una prima mano con velo spandicera, straccio in cotone o rullo, e dopo un'ora una seconda mano ed eventualmente una terza. Altra caratteristica importante per operatori e ospiti sta nella caratteristica di un odore gradevole, evitando i fastidi classici delle cere tradizionali. L'essiccazione avviene in circa 1-2 ore, ed entro le successive 48 ore si svilupperanno le caratteristiche antibatteriche e antimacchia. "E non dimenticate" conclude Ascari "di affidarvi ai detergenti 4Clean, Surface e Universe (o al sistema MaMa's con SanyGreen) per la manutenzione ordinaria!".

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

Realtà giovane ma già molto attiva sul mercato, la 4Hygiene prosegue il suo investimento nell'innovazione e, dopo il successo della metodologia a panni monouso preimpregnati MaMa'S, lancia una cera dalle caratteristiche rivoluzionarie: antibatterica, antimacchia, antiscivolo, idro-oleorepellente. Insomma, un prodotto dalle caratteristiche "magiche", unico nel suo genere, frutto di tre intensi anni di lavoro, come confessa il patron di 4Hygiene **Marco Ascari**. "Ci abbiamo messo un po' di tempo", ammette, "ma ne valeva la pena perché i risultati sono strabilianti."

Ecco la cera "dei miracoli"!

La cera in questione si chiama SanyStar e garantisce una protezione idro-oleorepellente



Un semestre eccezionale per Coopservice che si conferma tra i leader nella logistica sanitaria



Aziende Ospedaliere e Strutture Sanitarie hanno come obiettivo primario la cura del paziente. Ne consegue che le attività, definibili come non sanitarie, sia più conveniente ed opportuno affidarle ad aziende altamente specializzate in un'ottica di ottimizzazione dell'impiego delle risorse, razionalizzazione delle attività e riduzione dei costi. Coopservice ha maturato una significativa esperienza grazie all'innovativo progetto Unità Logistica Centralizzata AVEN (Area Vasta Emilia Nord – ovvero le 7 Aziende sanitarie delle province di Piacenza, Parma, Reggio Emilia e Modena) avviato alla fine del 2013. Un'esperienza che ora viene messa a disposizione di altre Aziende Sanitarie. Coopservice è infatti in grado di razionalizzare, qualificare ed ottimizzare la gestione del processo di fornitura di farmaci, dispositivi medico-chirurgici e beni economici avvalendosi di un solido patrimonio di competenze, risorse umane e tecnologie. Coopservice cura tutte le fasi del processo logistico, in magazzini propri o all'interno di depositi di proprietà delle strutture sanitarie, gestendo il servizio dalla proposta di approvvigionamento delle merci alla consegna di farmaci, dispositivi medici e materiale economico al reparto richiedente. Ogni magazzino automatizzato è ideato, progettato e gestito con particolare attenzione alle specifiche esigenze del Cliente, per fornire sempre un servizio personalizzato e su misura. Due gli elementi fondamentali della soluzione offerta: stoccaggio e prelievo con siste-

mi automatizzati ad alta tecnologia. I magazzini automatizzati con trasloelevatori miniload o automazioni simili permettono di gestire e movimentare differenti tipologie di articoli in modalità completamente automatica ed informatizzata, permettendo la completa tracciabilità di lotti e scadenze. Questo garantisce una corretta gestione FEFO (First Expired First Out) del materiale, abbinata ad una movimentazione rapida e ad un inventario permanente. Con le tipologie di stoccaggio e movimentazione proposte è possibile ridurre gli spazi superflui a beneficio della capacità utile del magazzino.

Garanzia della conservazione e della catena del freddo. I magazzini farmaceutici Coopservice rispettano scrupolosamente l'intero ciclo della catena del freddo. Data la presenza di farmaci che richiedono la conservazione a temperatura controllata, i magazzini sono equipaggiati con celle frigorifere a diverse temperature che garantiscono il corretto grado di stoccaggio. L'utilizzo di appositi roll isotermitici per il trasporto a temperatura controllata presso i presidi sanitari garantisce il corretto mantenimento dei farmaci in tutte le fasi di gestione. È possibile introdurre l'utilizzo di magazzini verticali rotanti refrigerati per un ulteriore miglioramento del servizio.

Nei primi mesi del 2016 è stato avviato il Magazzino Centralizzato di Desenzano, dal quale si gestisce e consegna il materiale Economico per le ATS di Crema, Brescia, Desenzano, Valpadana e gli Spedali Civili di Brescia. Un aspetto qualificante di questo appalto, che proseguirà fino al 2024, è la presa in carico da parte di Coopservice del servizio di acquisto e vendita di materiale economico, che ha tra gli obiettivi condivisi il conseguimento di importanti economie di scala e l'efficiente gestione delle problematiche di scorte minime, delle proposte di acquisto e dell'innovazione dei prodotti. Il secondo trimestre è stato caratte-

rizzato dall'avvio del contratto EGAS, relativo al Magazzino Centralizzato per la gestione e consegna di farmaci, dispositivi medici e materiale economico. Con una superficie di 7mila mq, 70 operatori e 10 mezzi viene garantita la fornitura per tutte le Aziende Sanitarie della Regione Friuli Venezia Giulia fino al 2020. Dal 2017 è prevista l'installazione di un modernissimo impianto automatizzato, unico per dimensioni e tipologia in Italia. Alla presenza del Presidente della Regione Emilia-Romagna, **Stefano Bonaccini**, è stato inaugurato il 14 Maggio il Magazzino Centralizzato dell'Area Vasta Romagna, appalto affidato in gestione fino al 2023 ad una società consorziale di cui Coopservice fa parte e nella quale ha riversato il proprio know-how nella logistica sanitaria per fornire i servizi alle intere ASL dell'area Romagna. Oltre ai prodotti farmaceutici, in questo magazzino viene gestito con elevato livello di automazione anche il materiale economico. Il semestre si è concluso con la riconferma dell'appalto per la gestione del magazzino farmaceutico ed economico per l'Istituto Tumori di Milano. E per i prossimi mesi, Coopservice ha in cantiere in altre 4 regioni diversi progetti sia con utilizzo di metodi tradizionali sia con elevati livelli di automazione.

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



Paredes Italia, la scelta dell'ambiente

Collegato ambientale, questo sconosciuto... **Girolamo Lo Presti**, di Paredes Italia, non esita a lanciare l'allarme. Il "Collegato ambientale" è in vigore dal 2 febbraio, poi in aprile è arrivato il nuovo codice degli appalti che ha recepito tutte le istanze ambientali, eppure vedo ancora parecchia disinformazione anche da parte di coloro che per primi dovrebbero applicarlo, vale a dire le stazioni appaltanti. Nella migliore delle ipotesi si continua come prima, facendo finta di niente."

La legge c'è, eppure...

Parole durissime, che nascondono una grande preoccupazione: quella cioè che, nonostante tutti gli sforzi del legislatore per garantire il giusto vantaggio competitivo alle imprese attente all'ambiente, e di conseguenza ai loro fornitori, tutto poi venga vanificato in sede di gara per effetto di disinformazione, abitudine, inerzia. "Di recente ho dovuto discutere per far valere un principio di legge, quello che obbliga a valutare, in sede di offerta tecnica, la certificazione Ecolabel di prodotti e sistemi. In altri casi so addirittura di magazzini che non comunicano nemmeno con gli uffici acquisti, i quali arrivano a ricevere prodotti che non corrispondono a quelli acquistati e la certificazione Ecolabel sul prodotto tutela la stazione appaltante nell'acquistare un prodotto conforme ai requisiti di gara richieste", si sfoga Lo Presti.

Ma come si fa a fare finta di niente?

Eppure la legge 28 dicembre 2015, n.221, pubblicata nella G.U. n. 13 del 18 gennaio 2016 e in vigore, come dicevamo, dai primi di febbraio, è molto chiara: tra le misure in materia di tutela della natura e sviluppo sostenibile, valutazioni ambientali, energia, acquisti verdi, gestione dei rifiuti e bonifiche, difesa del suolo e risorse idriche, ce ne so-



no alcune inerenti proprio gli appalti verdi. "E non si tratta solo -aggiunge Lo Presti- di ridurre o annullare la cauzione provvisoria, come previsto dall'articolo 16. Quello non è che un aspetto. Poi ci sono tutti i provvedimenti che invitano a considerare, all'interno dell'offerta tecnica, il possesso di determinati requisiti energetici e ambientali. L'articolo 18, ad esempio, disciplina l'applicazione dei "criteri ambientali minimi" (CAM) negli appalti pubblici per le forniture e negli affidamenti dei servizi nell'ambito delle categorie previste dal Piano d'azione per la sostenibilità ambientale dei consumi nel settore della pubblica amministrazione (PANGPP). Ulteriori disposizioni in materia di criteri ambientali minimi sono contenute nell'articolo 19, riguardante l'applicazione di criteri ambientali minimi negli appalti pubblici, assegnando all'Osservatorio dei contratti pubblici il monitoraggio dell'applicazione dei criteri ambientali minimi disciplinati nei relativi decreti ministeriali e del raggiungimento degli obiettivi previsti dal Piano d'azione per la sostenibilità ambientale dei consumi nel settore della Pubblica amministrazione. Ma come si fa a fare finta che tutto questo non esista?"

Un'eccellenza nel rispetto ambientale

In ogni caso, la strada della sempre crescente attenzione all'ambiente appare ormai segnata e Paredes Italia, dal canto suo, continua ad essere una realtà d'eccellenza in questo senso: "Abbiamo alle spalle una produzione seria e per i nostri prodotti, a partire dalla carta, facciamo l'analisi Lca (lifecycle assessment,

ossia dell'intero ciclo di vita, *from cradle to cradle*, come si dice). Un aspetto molto importante, viste soprattutto le continue indicazioni dell'Europa in direzione di un'economia circolare. Inoltre ci stiamo preoccupando anche di compensare le nostre (già ridotte) emissioni di CO2 piantando boschi urbani." È dello scorso ottobre la notizia che Paredes Italia, per neutralizzare le proprie emissioni, collabora con Rete Clima, ente no-profit lombardo che propone azioni concrete in campo ambientale per la promozione della sostenibilità ed il contrasto al cambiamento climatico.

Dall'Lca alla compensazione: la scelta di Paredes Italia

Partendo proprio dalla valutazione Lca (Life cycle assessment), Paredes ha avviato recentemente l'azzeramento delle emissioni di gas serra generate lungo il ciclo di vita di un primo lotto di carta asciugamani, dalla produzione fino allo smaltimento, mediante il sostegno alla nuova forestazione di un bosco urbano in Italia, e precisamente nel Comasco. Il progetto è stato presentato a Roma lo scorso ottobre in occasione della IX edizione di CompraVerde-BuyGreen, il Forum Internazionale degli Acquisti Verdi. Ma è solo una parte di ciò che Paredes Italia fa per l'ambiente, nella convinzione che, anche se continua ad esserci chi fa finta di niente, certi valori non potranno che essere premiati dal mercato prima e dalle generazioni future poi.

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

Orbot™ SprayBorg.

La macchina che non hai mai visto



Monospazzola, aspiraliquidi, lavamoquette, planetaria... Con Orbot SprayBorg dimentica tutte queste macchine perché con un solo mezzo è possibile sostituirle tutte, semplificando l'operatività e con un incredibile risultato visibile fin dal primo passaggio.

I campi di applicazione? Infiniti

Pavimenti porosi, piastrelle con fughe, bullonati e antiscivolo, laminati, linoleum e cemento, ma anche moquette e pavimenti galleggianti: SprayBorg è efficace su ogni superficie grazie a spazzole e pad intercambiabili, studiati appositamente per ottenere il massimo risultato su una specifica superficie. Inoltre, grazie al sistema StoneFlash, è possibile, sempre con la stessa macchina, restaurare e lucidare a specchio marmi e pietre naturali.

Più facile e senza fatica

Usare SprayBorg è più che semplice: basta premere "on" e si parte. Progettata e costruita in U.S.A., racchiude in un design solido ed ergonomico anni di esperienza diretta nel campo del cleaning. Caratteristica che la distingue da una comune monospazzola è la facilità di utilizzo: il moto orbitale, la struttura e due grandi ruote (da 25 cm) la rendono perfettamente stabile, ma al tempo stesso maneggevole; può essere utilizzata con una brevissima formazione anche dagli

operatori meno esperti, senza rischi di incidenti o danni e con ottimi risultati fin da subito. La maneggevolezza, il telaio regolabile, la possibilità di bypassare l'uso dell'aspiraliquidi, riducono la fatica degli operatori e la rendono uno strumento che tutti vogliono usare.

Azione meccanica combinata per un approccio chemical free

Moto orbitale (più di 1.250 oscillazioni al minuto) moltiplicato per la rotazione (80 rpm), questa è la formula dell'azione meccanica di SprayBorg che è così intensa da ottenere risultati di pulizia davvero sorprendenti senza l'uso di detergenti chimici. SprayBorg è dotata di due ugelli che permettono all'operatore di vaporizzare l'acqua in modo preciso e solo quando necessario, senza dispersioni né sprechi, massimizzando il tempo di lavoro. Per tutti i pavimenti duri la macchina è dotata di un kit pesi extra che garantisce una pressione uniforme di 40 kg su tutta la testata e rende possibili azioni di fondo con pochi passaggi e senza fatica.

Lo straordinario diventa ordinario

Orbot SprayBorg rende possibile effettuare rapidamente azioni straordinarie come la deceratura o il lavaggio delle moquette senza dover rendere inagibili per lunghi tempi le aree da trattare. Per la deceratura i pad AkwaStrip con-



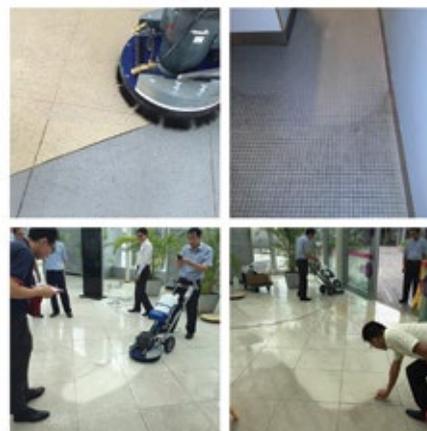
sentono di decerare in un solo passaggio senza l'impiego di prodotti chimici e con pochissima acqua. Per il lavaggio della moquette la combinazione del moto orbitale, il contenimento dell'acqua e l'impiego dei pad SuperZorb per asciugare, garantisce una pulizia di fondo efficace e una asciugatura in pochi minuti.

La sfida

Orbot SprayBorg è distribuita in Italia in esclusiva da ISC Group. Se pensi di aver già visto tutto, ISC ti lancia una sfida: richiedi la tua prova e ISC garantisce che rimarrai stupito da qualcosa di veramente innovativo. Per informazioni info@iscsrl.com oppure Numero Verde 800.128.048.

www.iscsrl.com/orbot

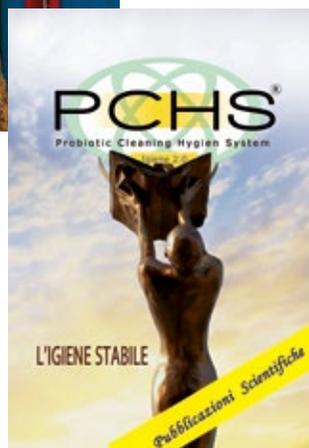
11
GSA
SETTEMBRE
2016



COPMA presente al 42° Congresso dell'ANMDO e al 26TH EAHM Congress



sione del 40° anniversario di Copma: essa rappresenta il contributo del lavoro e della sapienza dell'uomo nell'evoluzione della conoscenza per migliorare se stesso e i risultati conseguenti della propria opera. Il PCHS nasce da questa cultura e da questa idea per cui solo attraverso l'impegno ed il sacrificio si possono conseguire obiettivi di crescita e sviluppo nell'interesse delle persone, delle attività e della società in generale. Si è avviata una seconda fase nell'evoluzione del PCHS, non solo di comunicazione, ma soprattutto per i contenuti scientifici nuovi proposti. Da un lato Copma rafforza la cultura dell'igiene stabile, in-



Copma continua nell'impegno di promozione e divulgazione del Sistema PCHS partecipando, con un proprio stand, all'importante appuntamento Congressuale di Bologna, organizzato da ANMDO e EAHM (European Association of Hospital Managers). Una qualificata occasione per documentare ed illustrare i nuovi e straordinari risultati ottenuti con l'applicazione del Sistema PCHS con riferimento all'igiene, alla sicurezza, all'ambiente ed ai costi.

Copma ha sempre inteso affrontare il tema dell'igiene in una visione e logica di sistema in cui diversi fattori concorrono al risultato (il sistema PCHS) così come lo stesso risultato è proiettato non solo sul primario obiettivo (l'igiene) ma su molteplici ambiti (aumenta il livello di igiene, aumenta la sicurezza, diminuisce l'impatto ambientale e diminuiscono i costi). La nuova immagine promozionale del PCHS rappresenta essa stessa una visione di sistema: la scultura "Dal Lavoro all'Opera", da cui trae spunto l'immagine, è stata inaugurata in occa-

zione del 40° anniversario di Copma: essa rappresenta il contributo del lavoro e della sapienza dell'uomo nell'evoluzione della conoscenza per migliorare se stesso e i risultati conseguenti della propria opera. Il PCHS nasce da questa cultura e da questa idea per cui solo attraverso l'impegno ed il sacrificio si possono conseguire obiettivi di crescita e sviluppo nell'interesse delle persone, delle attività e della società in generale. Si è avviata una seconda fase nell'evoluzione del PCHS, non solo di comunicazione, ma soprattutto per i contenuti scientifici nuovi proposti. Da un lato Copma rafforza la cultura dell'igiene stabile, in-

nel comune interesse di creare un ambiente salubre nel quale possa essere fortemente ridotto il rischio di contrarre infezioni per il paziente. Le Università ed i Centri di Ricerca con cui Copma collabora, hanno già prodotto letteratura scientifica di notevole rilevanza. Da ultimo risaltano due pubblicazioni internazionali (PloseOne 2016 e Journal of Hospital Infection 2016) con risultati scientifici che da un lato rafforzano i concetti di sicurezza dei probiotici del Sistema PCHS e dall'altro riportano i nuovi straordinari benefici conseguiti:

sicurezza, si conferma che i probiotici del PCHS sono sicuri per l'uomo e per l'ambiente: l'articolo su PloseOne dimostra che sono geneticamente stabili; sia su PloseOne che sul Journal

of Hospital Infection dimostrano che non sono causa di eventi infettivi.

Ecosistema microbico: l'articolo su PloseOne dimostra come cambia il "resistoma" a seguito dell'applicazione del PCHS. Il Sistema PCHS non seleziona le specie patogene resistenti ma anzi le inibisce fino a farle scomparire. L'ecosistema microbico migliora enormemente perché già dopo un mese di applicazione del sistema Pchs tutte le "resistenze" diminuiscono fino a 100 volte rispetto a quelle precedentemente presenti sulle superfici trattate con i tradizionali sistemi di pulizia. Non passa giorno in cui a livello europeo ed internazionale non si discuta dell'allarme dovuto ai "superbatteri multi resistenti", della conseguente grande difficoltà di cura delle infezioni e del grave rischio per la popolazione; è dovere di tutti concorrere alla riduzione di questo rischio e, per quanto di propria competenza, Copma fornisce il proprio originale contributo. Il Sistema PCHS si conferma come il Sistema più efficace nel controllo della contaminazione microbica patogena ambientale:

- contrasta la crescita dei batteri patogeni e dei super batteri
- diminuisce la popolazione microbica portatrice di geni di farmaco resistenza
- stabilizza a bassi livelli la carica microbica potenzialmente patogena
- riduce il rischio di trasmissione delle infezioni nosocomiali.

Questi importantissimi argomenti sono oggetto di un interessante e qualificato convegno di studiosi e ricercatori all'interno del 26° Congresso della EAHM European Association of Hospital Managers che si tiene a Bologna in occasione del 42° Congresso nazionale dell'ANMDO: Giovedì 13 ottobre alle ore 14 "Ecosistema microbico delle superfici nosocomiali e resistoma: le nuove ricerche scientifiche sulla riduzione del rischio infettivo".

Carrelli Falpi, un mondo di certificazioni “made in Italy”



Dai processi produttivi alla sostenibilità, dal ciclo di vita agli standard prestazionali, dalla legalità alla responsabilità sociale, il mondo di Falpi è all'insegna della qualità certificata: una filosofia che permea tutte le attività dell'azienda e non rimane sulla carta, ma si traduce in scelte e modalità operative ben precise.

Tutto parte dalla qualità

Si fa presto a dire certificazioni: troppo spesso si abusa di questo termine, che in molti casi è ormai diventato un'etichetta vuota di contenuti. In Falpi non è così, e lo sa bene chi conosce l'azienda da vicino. “Per noi -sottolinea **Andrea Loro Piana-** certificarci significa mettere nero su bianco principi che, nella stragrande maggioranza dei casi, facevano già parte della nostra politica aziendale e, ancor prima, della nostra mentalità.” Un esempio è la certificazione Iso 9001:2008. Falpi garantisce di fornire ai propri clienti prodotti e servizi qualificati, monitorati di continuo, dalla progettazione e per tutto il ciclo di realizzazione, e perfettamente rispondenti alle specifiche tecniche previste per l'impiego nei diversi ambiti di lavoro. A partire dagli ormai mitici carrelli Microrapid, un sistema nato quasi 20 anni fa che ha rivoluzionato le pulizie nel settore sanitario.

Epd per i carrelli

Oggi questi carrelli, insieme alla gamma Microtech, sono certificati EPD, una dichiara-

zione ambientale avanzata che ha lo scopo di fornire informazioni concrete, verificate e credibili sulle prestazioni ambientali di un prodotto o di un servizio. Secondo i migliori principi dell'economia circolare, si basa sulla valutazione del Ciclo di Vita (LCA) per quantificare l'impatto ambientale. Nel caso dei carrelli Falpi, l'EPD dimostra fra l'altro l'altissimo livello di compatibilità ambientale della sua produzione in acciaio inox.

L'approccio ambientale

Sempre in tema di carrelli, l'approccio aziendale di Falpi nei confronti delle problematiche ambientali è chiaramente percepibile nella gamma inox e Rilsan: prodotti di elevatissimo contenuto tecnologico e qualitativo, mirati alle esigenze del cliente e dell'utilizzatore, realizzati con materiali e lavorazioni ad impatto ambientale nullo e quindi, dopo una lunghissima vita operativa, totalmente riciclabili. E qui entra in scena l'Ecolabel UE, il marchio europeo di qualità ecologica che premia i migliori prodotti e i servizi dal punto di vista ambientale, senza naturalmente tralasciare gli standard prestazionali. L'etichetta ambientale Ecolabel, infatti, attesta che il prodotto o il servizio ha un ridotto impatto nel suo intero ciclo di vita senza rinunciare all'efficienza delle prestazioni.

Senza contare l'impegno etico...

Tutto questo senza contare il lato etico, che è uno degli aspetti per cui Falpi è, da sempre, tra le aziende più apprezzate del mercato. In un mercato sempre più competitivo Falpi sceglie di essere certificata SA 8000:2008 e dimostra così, a tutte le parti interessate, il proprio impegno nel perseguimento di pratiche, procedure e politiche che garantiscono comportamenti non lesivi della dignità personale.



Trasparenza, legalità e pagamenti regolari

La trasparenza e la legalità sono valori essenziali: a questo proposito Falpi ha scelto di farsi rilasciare il Rating di legalità, rilasciato dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato per il Ministero dello Sviluppo Economico. Si tratta di uno strumento introdotto nel 2012 per le imprese italiane, volto alla promozione e all'introduzione di principi di comportamento etico in ambito aziendale, tramite l'assegnazione di un riconoscimento misurato in “stellette”. Ultimo ma non meno importante è il Codice Italiano dei Pagamenti Responsabili (CPR), nato come una iniziativa di Assolombarda portata poi avanti da Confindustria per combattere i ritardi nei pagamenti. Gli aderenti si impegnano, tra le svariate disposizioni, a rispettare i termini di pagamento pattuiti coi fornitori, non modificare con effetto retroattivo le condizioni di pagamento, contenere i tempi di pagamento alle imprese minori, mettere a disposizione dei fornitori gli strumenti necessari per la gestione dei reclami e contestazioni, in caso di impossibilità a rispettare i termini di pagamento, di avvisare prontamente i fornitori. Una volta ottenuto (e verificato con cadenza annuale), il marchio può essere utilizzato sui documenti e siti aziendali.

www.falpi.com

AUSL Romagna: persone, robot e automazione per i servizi alla sanità

Finalmente buone notizie in sanità, rilanciate proprio da quella stessa “Rai 3” che, in passato, non aveva esitato a “bacchettare” le “male prassi” ospedaliere.

Un mondo robotizzato

Lo scorso 5 settembre, infatti, è andata in onda in serata una puntata di Presa Diretta intitolata “Il pianeta dei robot”, e ambientata all’ospedale “Morgagni-Pierantoni” di Forlì. Si è parlato del sistema di distribuzione automatizzata presente nella struttura sanitaria forlivese e del nuovo magazzino automatizzato di Pievesestina; tra i protagonisti la cooperativa Formula Servizi.

Un sistema rivoluzionario per il trasporto senza cavi

Oggetto di particolare interesse, a Forlì, è stato il sistema Agv senza cavi. Il sistema robotizzato si basa sul lavoro di otto robot che compiono 350 viaggi al giorno per movimentare tutte, ma proprio tutte le tipologie merceologiche presenti nell’ospedale: non solo i farmaci, quindi, ma anche la biancheria piana, i pasti, il materiale economale e persino i rifiuti. Insomma, in questo modo il ciclo dei trasporti si compie a 360°. Grazie a robot che trasportano di tutto, ritirando e consegnando il materiale secondo una programmazione prestabilita.

Un sistema molto efficiente

Si tratta di un sistema molto efficiente, visto che, a pieno carico, ogni robot può arrivare a portare, nei propri carrelli, fino a 400 kg di materiale. Praticamente tre di essi potrebbero portare un’autovettura di media grandezza. Ma non solo: come abbiamo visto gli “automi” sono perfettamente in grado di salire in ascensore e, grazie al sistema di navigazione intelligente, avvertono la presenza di ostacoli sul cammino e lanciano avvisi a chi “vedono” in mezzo alla loro strada. Una centrale operativa segue il lavoro da remoto, pronta a intervenire in caso di necessità.

Il caso dell’Ausl Romagna

Sempre restando in zona, un altro bell’esempio è quello del nuovo sistema automatizzato per il Magazzino unico dell’AUSL della Romagna, inaugurato pochi mesi fa a Pievesestina di Cesena: si tratta di un sistema di automazione studiato per ridurre i rischi di errori nella prescrizione e somministrazione dei farmaci, per una migliore gestione delle scorte, e per razionalizzare i costi di struttura e di personale. Attivo dal 2011, il “Magazzino Unico Farmaceutico ed Economale” di Pievesestina fornisce materiale di consumo oltre ai farmaci a tutta la Romagna: da Cesena a Forlì, da Rimini a Ravenna, passando per l’Irst di Meldola. Situato all’interno



del Centro Servizi dell’Azienda USL della Romagna, in posizione centrale rispetto alle principali strutture sanitarie romagnole, il Magazzino Unico si sviluppa su una superficie di 8.700 metri quadrati, di cui circa 6.200 dedicati alla logistica e 2.500 dedicati agli uffici. Nel 2015 è stata implementata la sua automazione grazie agli investimenti realizzati dal Raggruppamento Temporaneo di Impresa costituito dalle coop Formula Servizi, Coopservice e dal Consorzio Ciclat.

Soluzioni di automazione avanzate

Il magazzino, un vero e proprio “fiore all’occhiello” tra le iniziative di innovazione tecnologica applicate al settore della sanità, impiega soluzioni di automazione avanzate. La robotica, infatti, oltre ad alleggerire il lavoro manuale, riduce anche i rischi di errore nella prescrizione e nella somministrazione dei farmaci. Ma non solo: le soluzioni automatizzate permettono di migliorare la gestione delle scorte e di razionalizzarne i costi grazie alla centralizzazione dei servizi.

[www.formulaservizi.it]



Rinnovarsi paga: Bottoni alla staffetta generazionale

Parlare di cambio generazionale quando il titolare ha appena 56 anni fa un po' sorridere. Ma la lungimiranza è una delle grandi qualità in casa Bottoni, così come la capacità di giocare d'anticipo sui tempi. Se poi la squadra è quella giusta, perché aspettare?

I due figli in azienda

“La nostra grande novità di quest'anno è l'ingresso in azienda come soci dei miei due figli Barbara, 35 anni, e Federico, 28”, dice **Giuseppe Bottoni**, storico numero uno dell'azienda di Pescantina. “Entrambi sono laureati, e mentre la prima, che fa parte anche del direttivo di AfidampCom, si occupa della parte commerciale, il secondo segue gli aspetti tecnici, come l'assistenza, l'organizzazione delle consegne, gli acquisti, i fornitori. Questo ruolo prepara la strada ad entrambi per una successione piena ed in futuro conto di lasciare sempre più spazio a loro poiché ad oggi la mia presenza sul campo è sempre molto attiva”.

Passare il testimone: difficile, ma indispensabile

Cambiare è sempre difficile, ma a un certo punto è anche necessario: “E' vero: da un lato mi dispiace che non abbiano provato l'ebbrezza della conquista, trovandosi buona parte del lavoro già fatto. Però, riflettendoci, credo che il loro ruolo sia altrettanto difficile, perché oggi il mercato non perdona chiedendo velocità e perfezione! E' frastornante e reggere non è semplice”.

Un anno da record

Ciononostante la Bottoni cresce. “Sono sincero: non mi aspettavo una crescita come quella dell'ultimo anno. Abbiamo consolidato la nostra posizione sui clienti storici e ne abbiamo acquisiti di nuovi. In questo percorso la sanità ha un ruolo essenziale: abbiamo acquisito, tramite imprese nostre clienti, altre 4 im-

portanti strutture ospedaliere, di cui 2 a Milano, e ci stiamo specializzando sempre più in questo mercato che, per quanto se ne dica, è ancora in gran parte centrato sul prezzo”. E la qualità? E l'ambiente? “Come lei sa la nostra azienda è in prima linea su questi temi: da sempre siamo attentissimi alla qualità e sull'ambiente precorriamo addirittura i tempi: forniamo già molti appalti green e siamo prontissimi. Ma a volte la realtà è un'altra: in certi contesti è importante disporre di prodotti performanti in grado di garantire tempi velocissimi: la sfida è dunque quella di fornire metodologie in grado di assicurare il massimo della qualità nel minor tempo, che per il cliente finale significa risparmio. Poi, naturalmente, ci sono quelli pronti a scommettere sull'innovazione, sulla formazione e sulla capacità tecnica”. Ma non è tutto: “Ci rendiamo conto che ormai molto del mercato passa sul web: a questo proposito, oltre ad essere sul Mepa e a raggiungere così una più ampia platea di mercato, stiamo rivoluzionando il nostro sito, per renderlo sempre più fruibile ed innovativo. Anche questo, ormai, è un passo indispensabile. Direi che per essere uno che sta pensando di lasciare, mi invento ancora tante cose...”

Dica la verità: qual è la formula vincente per avere i figli in azienda?

“Mi fa la domanda più difficile. La formula per far entrare con successo i propri figli in azienda credo si riassume in due concetti: lealtà e trasparenza. Lealtà significa un dialogo onesto e sincero, e il coraggio di mettere sul tavolo anche i propri limiti. Io so di essere una persona difficile e spesso pretendo dai figli più di quello che, in questo momento, possono dare. Ma le cose bisogna dirsele, e qui entra in gioco la trasparenza: la volontà di trasferire il know-how ai miei figli c'è tutta, senza segreti. Nessuno mi ha insegnato a

fare il padre e nessuno mi ha insegnato a fare l'imprenditore. E come ho imparato a fare il padre ed un po' a fare l'imprenditore, riuscirò anche ad affiancare i miei figli in un percorso che sono certo darà anche a loro le incredibili emozioni che ha dato a me.

“Respiriamo l'azienda fin da bambini”

“Di certo -interviene Barbara, a sua volta madre di due bimbi di 6 e 4 anni- ci aiuta molto l'essere cresciuti respirando l'aria dell'azienda. Da sempre viviamo questo mondo e anche se per un po' le nostre strade ci hanno portato lontano, io e mio fratello abbiamo deciso di portare avanti l'azienda e ce la stiamo mettendo tutta! Non posso dire che il confronto con



mio padre sia facile: è ancora un vulcano di idee, molto attivo e con un bagaglio di esperienza inestimabile. Tutto questo pesa.” Fra le tante cose che papà Giuseppe ha trasferito ai figli c'è la cultura del lavoro, e Barbara ne sa qualcosa: “Occuparsi degli aspetti commerciali significa andare a bussare a tutte le porte, dal grande cliente al piccolo, dall'impresa alla casa di riposo, ed è sempre più difficile farsi ascoltare. E' un bell'impegno, ma siamo pronti a portarlo avanti nel modo migliore possibile, per non smettere di crescere”.

[www.bottonisrl.com]

Tutto il verde di Kiehl

Kiehl, azienda di riferimento per le imprese che operano nel settore ospedaliero, da sempre cerca di porre la massima attenzione al corretto ruolo, scelta e impiego dei detergenti nella filiera delle operazioni di pulizia.

“La soluzione pulita”

“Il nostro approccio all’argomento viene sintetizzato nella frase “Kiehl: la soluzione pulita”, spiega **Alessandro De Moro**, di Kiehl Italia. “In queste poche parole racchiudiamo un concetto molto ampio ed articolato, che parte dal miglior risultato ottenibile, ottimizzando tutto il processo messo in atto per il raggiungimento dell’obiettivo finale, vale a dire massimo risultato.”

Un percorso formativo per le imprese

Kiehl per questo mette a disposizione la possibilità di poter impostare un percorso formativo indirizzato agli operatori del settore articolato in vari punti. Kiehl propone un calendario formativo in grado di portare le imprese di servizi ad accrescere la loro preparazione nella identificazione e valutazioni di piani di lavoro ottimali, finalizzati ad una reale economicità di scala. Si tratta di un percorso formativo ben definito in base alle necessità ed esigenze. “In base alle recenti normative in termine ambientale verranno inoltre toc-



cati argomenti legati all’utilizzo dei prodotti a basso impatto ambientale, ormai d’obbligo nella pubblica amministrazione.”

Prodotti efficaci e sostenibili

Kiehl negli ultimi anni ha sviluppato una completa gamma di prodotti altamente efficaci, economici in uso in quanto concentrati, capaci di rispondere alle quotidiane esigenze di pulizia degli ambienti. Kiehl da sempre ha basato il proprio sviluppo e ricerca tenendo in considerazione i fattori legati all’uomo ed all’ambiente, senza intaccare argomenti come la funzionalità e la loro economicità in uso. I prodotti Kiehl Ecolabel sono una giusta risposta per il rispetto dell’ambiente, in conformità alle normative vigenti e ideali per garantire un alto valore di efficacia. Nel corso dei piani formativi Kiehl cerca di spiegare i vantaggi nell’utilizzare prodotti Ecolabel e i vari aspetti pratici.”

Un tema chiave

La produzione secondo sistemi il più possibile rispettosi dell’ambiente è un tema centrale per Kiehl. Ciò inizia già dall’impiego delle materie prime ordinate con un procedimento di selezione critica e dalla formulazione delle ricette. I tensioattivi vengono scelti secondo i seguenti criteri rigorosi. Nello sviluppo del prodotto viene data assoluta precedenza a formulati che rispondono a marchio Ecolabel e/o con marchio europeo e Nordic Swan. Attualmente Kiehl dispone in gamma di 23 prodotti con questi marchi, tutti altamente efficaci e con un elevato standard qualitativo.

Per la produzione degli imballi, da 20 anni, Kiehl utilizza criteri di coscienza ecologica. Per quanto riguarda le confezioni da litro concentrato, sono tutte dotate di dosatori (tappo dosatore con dosaggio obbligato) che consentono di versare una quantità di prodotto esattamente definita nella quantità d’acqua preparata. I prodotti sono superconcentrati con la concentrazione d’uso del 0,31%, cosa che permette un notevole risparmio in termini di imballaggio e costi di trasporto. Un litro di concentrato contiene fino a cinque volte il potere pulente di una bottiglia da litro tradizionale. Inoltre Kiehl fornisce sistemi di dosaggio meccanici e/o elettrici per regolare il consumo di prodotti chimici in maniera consapevole, evitandone gestioni poco attente.

Le certificazioni

Ma la politica “green” parte dall’headquarter: “Kiehl, nella sede di Odelzhausen, dispone di un impianto di produzione automatizzato ed ultramoderno in continua espansione. Nel 2008 è stato costruito un centro logistico utilizzando le più moderne soluzioni costruttive con 4.400 posti pallet. La produzione di calore da riscaldamento del centro logistico è esclusivamente a base di materie prime rinnovabili e fonti di energia rigenerate. Il centro e gli uffici sono riscaldati tramite impianto geotermico, pannelli solari e trucioli di legno o pellet. E altre innovazioni per la sostenibilità energetica sono state fatte nel 2014. Non ultima è l’acquisizione della nuova certificazione ambientale Iso, secondo standard rinnovati.

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



RISTORAZIONE

Norme e cambiamenti imminenti per una ristorazione collettiva 4.0

Giornata studio

La giornata sarà dedicata a un tema di grande attualità, quale l'entrata in vigore delle ultime norme nazionali e regolamenti europei. Questi adempimenti fanno sì che la ristorazione collettiva debba adeguare i suoi standard produttivi.

Quali sono i cambiamenti attuali e futuri?

Lo scopriamo attraverso la conoscenza della norma UNI 11584 (Requisiti minimi per la progettazione di menu) fornisce gli elementi per progettare i menù destinati alla ristorazione collettiva, pubblica e privata, e del Regolamento UE 1169 del 2011 (...informazione al consumatore finale su sostanze o ingredienti che potrebbero provocare allergie o intolleranze) che il 14 dicembre 2016 completerà la sua attuazione con l'obbligo con la dichiarazione nutrizionale.

La giornata di studio è rivolta agli stakeholder delle Amministrazioni Pubbliche e Private, Provveditori Economi, Servizi di controllo Sian e Servizi Dietetici.

Relatori

Dott.ssa **Sandra Zuzzi** | Avv. **Giorgia Andreis** | Dott. **Roberto Copparoni**
Dott.ssa **Paola Minale** | Dott.ssa **Amina Ciampella** | Dott. **Saverio Chiese**
Prof. **Alessandro Sensidoni** | Prof. **Luigi Bonizzi** | Dott. **Piero Frazzi**
Dott.ssa **Mariuccia Rossini** | Dott. **Dario Branchi**

#30settembreVerona
nel territorio delle Terme della Valpolicella
"Villa Quaranta Park Hotel"

per informazioni visita il sito www.ristor-azione.it



Crediti ECM

FORNITORI SI NASCE, PARTNER SI DIVENTA

Coopservice è specializzata nella fornitura di servizi ad aziende, enti pubblici e privati. Il suo punto di forza è rappresentato dalla capacità di integrare la professionalità dei propri operatori con le più avanzate risorse tecniche e dalla valorizzazione della loro esperienza, consentendo di approntare soluzioni adeguate per ogni situazione.

Coopservice si propone come referente unico per la gestione di tutte le attività no-core che il Cliente intende esternalizzare, progetta e gestisce un'ampia gamma di servizi integrati coinvolgendo i propri Clienti in tutte le fasi di organizzazione ed erogazione dei seguenti servizi:



PULIZIA CIVILE
E INDUSTRIALE



PULIZIA E
SANIFICAZIONE OSPEDALI



ECOLOGIA



LOGISTICA E
MOVIMENTAZIONI



ENERGY & FACILITY
MANAGEMENT



SICUREZZA
E VIGILANZA

Coopservice, molto più che un semplice fornitore.



 42122 Reggio Emilia · Via Rochdale, 5
 Tel. 0522 94011
 www.coopservice.it
 e-mail info@coopservice.it

SERVIZI PER SANITÀ & COMUNITÀ

SETTEMBRE 2016

INSERTO

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

TERZA PAGINA

42° CONGRESSO ANMDO **21**
BANDO CONSIP
RIFORMA CONTRATTI
MERCATO DEALER

GESTIONE

PREZZI RIFERIMENTO SANITÀ **34**
OE+V
CORTE GIUSTIZIA EUROPEA
AFFIDAMENTI SOTTO SOGLIA

SCENARI

APPLICAZIONE CAM **46**
RISTORAZIONE OSPEDALIERA
5 GIORNATE DI MILANO
RISK MANAGEMENT

TECNOLOGIE

BONIFICA SISTEMI AERAILICI **54**
BATTERI RESISTENTI

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

sorma

BEST PERFORMANCE

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

INNOVAZIONE e NUOVE TECNOLOGIE a supporto del SSN

UN NUOVO MODELLO DI **SANITÀ DIGITALE**

- ✓ MAGGIOR EFFICIENZA del servizio sanitario
- ✓ PROCESSI SEMPLIFICATI E VELOCITÀ di esecuzione
- ✓ RIDUZIONE DEI COSTI e ottimizzazione delle risorse
- ✓ GESTIONE delle aree vaste
- ✓ RISPETTO del quadro normativo



42° congresso anmdo, 26° eahm congress: *per tre giorni bologna capitale della sanità*

di Umberto Marchi

“Leadership, competenza e responsabilità in sanità” è il titolo del 42° congresso ANMDO, in programma a Bologna dal 12 al 14 ottobre. In concomitanza, sempre nella città delle due torri, si svolgerà il 26° Congresso Eahm: filo rosso la sanità sostenibile.

Ormai non si può più scherzare, e perdere tempo men che meno: anche in sanità la parola d'ordine è la sostenibilità, senza la quale il sistema, non solo in Italia, giungerebbe ben presto al collasso. Gestire la Sanità nel nostro tempo significa trovare soluzioni innovative per rispondere a sfide epocali: allungamento della vita media e aumento della prevalenza delle malattie cronico-degenerative, globalizzazione e migrazioni, maggiore impiego di risorse per diagnosi e cure, fenomeni di consumismo sanitario, innovazioni tecnologiche e terapeutiche. Di tutto questo si parlerà nel corso del 42° Congresso ANMDO, in programma al Palazzo dei Congressi di Bologna dal **12 al 14 ottobre** prossimi.

Si vive sempre di più. E l'assistenza è un problema...

È il presidente ANMDO **Gianfranco Finzi** a spiegare la scelta del tema:

“Siamo di fronte ad un quadro demografico caratterizzato da una popolazione più longeva, ma maggiormente bisognosa di assistenza il che mette in crisi la sostenibilità dei sistemi sanitari nazionale e regionale. La contrazione dei sistemi di welfare, correlata al ciclo di crisi economica e alle scelte politiche di “spending review”, ha aggravato le disuguaglianze esistenti, creando spesso mancanza di equità nell'accesso ai servizi”, spiega. E prosegue: “In uno scenario simile occorre non perdere i punti di riferimento fondamentali, rappresentati dalla consapevolezza che l'obiettivo primario e imprescindibile è costituito dalla garanzia del soddisfacimento dei bisogni e di risposta alle aspettative di salute e di

accesso alle cure di alta qualità da parte della popolazione. Questo richiama tutti i soggetti interessati, e soprattutto i Manager della sanità, a nuovi modelli di intervento e ad un più alto livello di responsabilità. Occorre essere consapevoli che servono nuove competenze e nuovi approcci per promuovere e governare i necessari cambiamenti in una prospettiva di organizzazione sanitaria ormai modificata e che il SSN, come la gran parte dei servizi sanitari europei, si confronta oggi con nuove importanti sfide assistenziali”.

Cruciale il tema della leadership e della governance

Alla luce di tutto ciò, diventa pertanto decisivo il tema della “leadership” in ogni settore della società e a tutti i livelli delle organizzazioni per considerare la salute come una scelta e una priorità politica e la sanità come fonte di ricchezza, come risorsa e come investimento piuttosto che costo. E' quindi opportuno impegnarsi per una nuova generazione di “public health leaders” che non abbiano solo conoscenze sulle tematiche di sanità pubblica, ma anche competenze nella comunicazione e siano capaci di sostenere, promuovere, migliorare la salute collettiva in ogni ambito. Leaders che si sapranno adattare ai cambiamenti in un contesto socio-sanitario in rapida



Il presidente ANMDO Gianfranco Finzi



▶ Scatti in concorso per “dare un volto” all’Europa

A margine del Congresso l’ANMDO organizza una serie di riconoscimenti destinati ai soci. Oltre a quelli prettamente scientifici, si segnalano quelli di carattere culturale e artistico: è il caso del 4° Concorso Fotografico ANMDO, a tema “I volti dell’Europa”, con un premio di 500 euro al primo classificato. Ogni partecipante, regolarmente iscritto al Congresso, può inviare, entro il 1 ottobre, da 1 a 5 foto inedite sul tema del concorso. Le foto, stampate su carta lucida (formato minimo cm 18x24) e in formato digitale, dovranno essere spedite tramite posta ordinaria in busta protetta all’indirizzo: Segreteria Redazione Concorsi Congresso ANMDO: Segreteria Nazionale ANMDO c/o Casa di Cura Villa Erbosa – ospedale privato accreditato – Via dell’Arcoveggio 50/2 - 40129 Bologna (anmdo.segreteria@gmail.com)

evoluzione, che superino le incertezze ed ambiguità del sistema, che siano capaci di resilienza rispetto alle sollecitazioni legate all’aumento dei costi e alla contrazione delle risorse, che sappiano affrontare le pressanti sfide dell’organizzazione del lavoro a fronte di una sempre più crescente domanda dell’utenza e coniugare al meglio le attuali professionalità con i nuovi percorsi assistenziali e modelli di cura. Pertanto l’attuale realtà sanitaria e le esigenze assistenziali e preventive richiedono non solo le competenze manageriali per le attività di pianificazione, organizzazione, direzione e controllo, ma anche abilità più complesse di leadership capaci di influenzare, motivare e rendere possibile il perseguimento degli obiettivi, rispettando le linee programmatiche, i ruoli di tutti i professionisti coinvolti e la sostenibilità del sistema sanitario.

Il programma ANMDO: dai nuovi standard ospedalieri ai migranti, tanti i temi di attualità

Ma entriamo ora nel dettaglio del programma: si parte mercoledì 12 ottobre mattina (ore 9.30) con la presentazione del congresso da parte di **Gianfranco Finzi, Ida Mura e Giovanni Pieroni**, seguita da una lettura magistrale di **Domenico Bodega**. Molto attesa, a seguire, la presentazione dei risultati della ricerca ANMDO in collaborazione con MSD Italia: “Percepire e gestire l’innovazione in Sanità. Il ‘clima’ dell’innovazione secondo il Direttore Sanitario”, a cura di **Gianfranco Finzi**, presidente ANMDO. Alle 10.30, via alla prima sessione sui “Nuovi standard ospedalieri”: inquadramento nazionale, regionale, l’applicazione nelle Aziende Sanitarie e la prospettiva dalla parte dei cittadini.

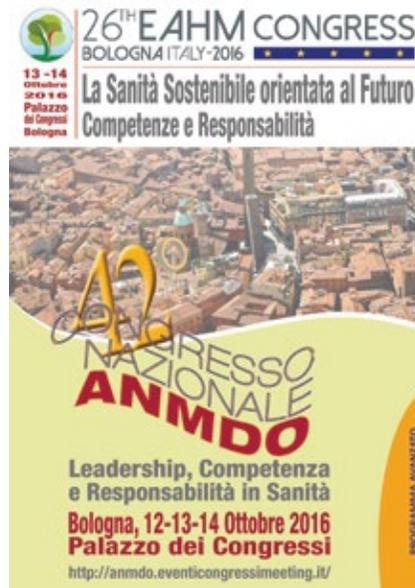
Nel primo pomeriggio, dalle 14, si parla di “Formazione gestionale”, con una tavola rotonda che animerà la seconda sessione. Alle 16.30, spazio a poster e comunicazioni, quindi all’Assemblea Generale dei soci ANMDO. Ci sarà il consueto spazio per i seminari, con particolare attenzione per “La responsabilità della direzione sanitaria in ambito di risk management in onco-ematologia e unità farmaci antitumorali” e “La responsabilità professionale: quale futuro?”. Il giorno 13 si apre con un seminario su una questione molto attuale: “Migranti ed emergenze sanitarie”. Sarà poi la volta della “Formazione gestionale”, seconda sessione di lavoro. Venerdì 14 ottobre, alle 9, appuntamento con il seminario “La comunicazione in sanità: quali nuovi attori?”, e alle 11 “Alimentazione ospedaliera: come soddisfare le esigenze del paziente nell’era della spending review”. Seguiranno momenti più tecnici, come quella sul ruolo del Direttore sanitario nell’innovativo scenario dell’anticoagulazione reversibile, o più “green”, come la best practices sulla “Salvaguardia dell’ambiente in Europa”. Molto ricche anche le proposte extra congressuali, con gite a Firenze, Ferrara, Parma, Bologna e la cena sociale di giovedì 13 ottobre a Palazzo Isolani.

L’agenda EAHM

Si delinea intanto anche il programma del Congresso EAHM, un’occasione per riflettere su questi temi in una prospettiva più internazionale. Esigenze sempre crescenti: nuove patologie, un’aspettativa di vita più lunga e un aumento delle malattie croniche, oltre ad aspettative pubbliche sempre più elevate in termini di salute e qualità di vita in un ambiente allo stesso tempo sempre più regolamentato. Parallelamente, si affacciano all’orizzonte nuove e interessanti tecnologie sanitarie e progressi nella diagnostica che potranno tradursi in una migliore qualità dell’assistenza ma comporta-



re anche dei maggiori costi finanziari in un momento in cui l'orientamento della mission nelle aziende sanitarie è contribuire alla riduzione della spesa pubblica ed al riequilibrio dei bilanci. I pazienti sono sempre più informati riguardo ai propri diritti e alle terapie disponibili e giustamente richiedono l'accesso tempestivo a un servizio sanitario di qualità, che sempre più si sta trasformando in sistema sanitario globale. È proprio questo divario tra "input" e "output" dei sistemi sanitari che le direzioni ospedaliere dovranno riuscire a colmare. Si può prevedere con certezza che le esigenze in materia di sanità saranno destinate a crescere ancora, determinando un ulteriore allargamento del divario tra bisogni di salute e sostenibilità delle cure, con un costante ampliamento delle sfide, se non s'interverrà tempestivamente. Ciò richiederà delle soluzioni appropriate sia immediate che prospettiche per evitare un crollo dei nostri sistemi sanitari e per garantirne la sostenibilità. Questa responsabilità così impegnativa per le direzioni ospedaliere richiede competenza e leadership per guidare sapientemente i processi interni in maniera efficiente ed efficace. Al 26° Congresso EAHM, organizzato congiuntamente al Congresso nazionale ANMDO, sono invitati sia esperti e relatori di fama internazionale, chiamati a condividere conoscenze scientifiche e competenze necessarie per raggiungere tale stabilità.



È attraverso questo processo continuo di scambio di esperienze e comunicazione qualificata che si potranno utilizzare al meglio le competenze necessarie per contribuire ad un'assistenza sanitaria appropriata, equa e sostenibile e di convincere i nostri politici e gli attori interessati che il finanziamento pubblico della sanità non è puramente una questione di costi, ma anche un investimento innegabile per il futuro benessere degli individui.

Il programma EAHM

Il programma è corposo e interessante, a partire dall'evento satellite pregressuale di mercoledì 12 ottobre al S. Orsola sugli "Ospedali del futuro" in collaborazione con SIAIS. L'apertura ufficiale, giovedì 13 ottobre alle

10, sarà seguita dalla lettura magistrale "Il Corpo dell'Uomo" di **Paolo Biscotini** (ore 11.30) e, a partire dal primo pomeriggio (14), da una prima sessione su "Sostenibilità e futuro dei sistemi sanitari." Venerdì 14, dalle 9.30, sarà la volta della seconda sessione, su "Valori e responsabilità dei professionisti", e nel pomeriggio (14.30), della Terza sessione su "Leadership e competenze dei manager". Alle 16.30, dopo le conclusioni, si terrà l'Assemblea Generale dell'associazione. Trasversalmente al programma si terranno quattro eventi seminariali: "Sistemi integrati per lo scambio di informazioni sanitarie", "Ecosistema microbico delle superfici nosocomiali e resistenza", "Sanità mentale: trasformare i servizi di sanità mentale, innovazione e apprendimento dell'esperienza" e "La gestione del rischio clinico: nuove strategie". Il 42° Congresso ANMDO e il 26° Congresso EAHM sono accreditati presso il Ministero della Salute e riconoscono ai partecipanti i crediti ECM, con accreditamento per singolo seminario o plenaria.

23
GSA
SETTEMBRE
2016

Concorso letterario alla seconda edizione

Sono parecchi i soci ANMDO con la penna facile e una grande passione per la narrativa. E così, oltre al premio fotografico, torna anche, per la seconda volta, il Concorso letterario promosso dall'associazione, anch'esso con in palio 500 euro per chi vincerà. I lavori, inediti, non dovranno superare la lunghezza massima di 15 cartelle giornalistiche (30 righe per 60 battute spazi inclusi). Le battute complessive, spazi bianchi compresi, dovranno essere al massimo 27.000 (sarà tollerata una lunghezza massima di 17 cartelle, corrispondenti al massimo a 31.600 battute, spazi bianchi compresi), in times new roman, corpo del testo 12, interlinea 14. I manoscritti, copia cartacea in formato word e su supporto digitale, dovranno essere spediti tramite e-mail all'indirizzo anmdo.segreteria@gmail.com e tramite posta ordinaria in busta protetta all'indirizzo riportato nell'altro box.



parte lo sdapa per la pulizia, *un'opportunità da non perdere*

di Simone Finotti

Consip ha pubblicato in piena estate il "Sistema Dinamico di Acquisizione per la fornitura dei Servizi di Pulizia e Igiene Ambientale per gli immobili ad uso ufficio", finora pressoché ignorato dalle imprese. Eppure è un'opportunità da non perdere, anche perché riguarda appalti sia sotto sia sopra la soglia comunitaria. Ecco in cosa consiste e come funziona.

sotto sia sopra la soglia di rilevanza comunitaria, sia per la stessa PA, che potrà contare su operatori economici qualificati e su servizi di qualità.

Un'opportunità interessante

In particolare il bando in questione, pubblicato sul sito Consip il 29 luglio, poi uscito il 3 agosto sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea (S 148) e l'8 agosto sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana (n. 91), è una procedura avente ad oggetto l'ammissione di operatori economici al bando istitutivo del Sistema dinamico di acquisizione della Pubblica Amministrazione per la fornitura dei servizi di pulizia e igiene ambientale per gli immobili ad uso ufficio - ID Sigef 1737. La durata, come da regolamento Sdapa che prevede un massimo di 4 anni, è appunto quadriennale, quindi il termine ultimo per la ricezione delle offerte cade alle 23.59 del 29 luglio 2020. Ovviamente si tratta di una procedura aperta, il che consente agli OE di abilitarsi durante l'intera durata del procedimento.

Come funziona

Entriamo ora nello specifico del bando di pulizia, si tratta del primo bando Sdapa specificamente rivolto alle pulizie, e dell'ultimo in ordine di tempo (di recente erano state aperte quattro iniziative su Beni e servizi in sanità, tra cui i servizi di lavanolo). Il Capitolato allegato ai Documenti di gara descrive le caratteristiche tecniche minime per la fornitura dei servizi di pulizia e igiene ambientale che, nell'ambito dello Sdapa, potranno essere oggetto degli Appalti Specifici indetti



dalle Stazioni Appaltanti Richiedenti. In particolare il Fornitore è chiamato a svolgere: servizi gestionali (Pianificazione e programmazione delle attività, Gestione delle Attività Straordinarie, Costituzione dell'Anagrafica Architettonica, Gestione del Call center); Servizi Operativi: Pulizia (comprensiva della raccolta e smaltimento rifiuti ordinari), Disinfestazione, Raccolta e Smaltimento Rifiuti Speciali. I Servizi Operativi di cui al punto B sono erogati a fronte del pagamento di un Canone e/o di eventuali corrispettivi Extra Canone. I servizi di cui ai punti B2 e B3 sono opzionali, ossia la Stazione Appaltante potrà decidere se inserirli o meno nel proprio Appalto Specifico valorizzando le corrispondenti Schede Tecniche a Sistema; non sarà possibile, invece, indire Appalti Specifici che abbiano ad oggetto i soli servizi opzionali di cui ai punti B2 e B3, né Appalti Specifici che prevedano Servizi Operativi remunerati esclusivamente attraverso l'Extra Canone. Per i Servizi Gestionali di cui al punto A non è previsto alcun corrispettivo in quanto si devono ritenere remunerati dai Canoni dei Servizi Operativi. Gli operatori economici ammessi saranno di volta in volta invitati dalle Stazioni appaltanti a partecipare ai singoli Appalti Specifici. Il valore stimato dello Sdapa ammonta indicativamente a euro 900.000.000 oltre Iva.

Cosa fare per accreditarsi

D'accordo, ma come fare per accreditarsi? Iniziamo dicendo che il sistema si basa su una forma di pre-qualifica-

24
GSA
SETTEMBRE
2016



consip

E' partito in sordina, forse per la consueta scarsità di informazione tipica dei mesi estivi, il bando Consip "Sistema Dinamico di Acquisizione per la fornitura dei Servizi di Pulizia e Igiene Ambientale per gli immobili ad uso ufficio".

A un mese dalla pubblicazione non ci sono impresa accreditate
Infatti a un mese dalla pubblicazione (scriviamo a inizio settembre), non risulta che nessuna impresa si sia ancora accreditata al sistema per partecipare a questa importante piattaforma. Ed è un peccato, perché lo Sdapa (acronimo che sta, appunto, per Sistema Dinamico di Acquisizione della Pubblica Amministrazione), rappresenta un'interessante opportunità sia per le imprese, che possono in questo modo partecipare alla negoziazione di appalti sia



zione degli Operatori economici che per essere ammessi allo Sdapa devono: soddisfare i requisiti richiesti nel Bando Istitutivo; presentare un'offerta indicativa conforme al capitolato d'oneri. I soggetti che possono essere accreditati allo Sdapa sono: imprese individuali (anche artigiane); società commerciali; società cooperative; consorzi fra società cooperative di produzione e lavoro; consorzi stabili; reti di impresa con soggettività giuridica.

La domanda di ammissione delle imprese dovrà essere effettuata in via telematica a partire dal portale www.acquistinretepa.it, (vedi box), così come dev'essere gestita elettronicamente ogni fase della procedura (atti, dichiarazioni o altre operazioni e la stessa presentazione delle offerte). L'ammissione allo Sdapa non comporta l'aggiudicazione di alcun contratto o procedura a favore dell'Operatore economico ammesso, né vincola Consip o le Stazioni Appaltanti ad aggiudicare ovvero attribuire una qualsiasi fornitura di beni o prestazione di servizi all'Operatore economico ammesso allo Sdapa. La domanda di ammissione può essere inviata in qualsiasi momento per tutta la durata dello Sdapa. Ai fini dell'ammissione, l'Operatore economico dovrà dichiarare il possesso dei requisiti prescritti nel Bando Istitutivo attraverso l'apposita procedura disponibile on-line.

Dichiarazioni dell'Impresa in fase di domanda di Ammissione

In fase di ammissione al Sistema dinamico di acquisizione l'impresa inserisce: dati anagrafici del legale rappresentante e dell'impresa e forma di partecipazione; dichiarazioni relative al possesso dei requisiti di ordine generale (ex art. 38 del Codice); dati e dichiarazioni relativi alla capacità economica e alla capacità tecnica dell'impresa (se richiesti); offerta indicativa: dichiarazione della capacità a fornire tutti o parte dei prodotti/gruppi di prodotti oggetto dello SDAPA, nel rispetto di caratteristiche tecniche minime ed eventuali livelli di servizio minimi. La valutazione delle offerte viene fatta in via telematica, sulla base di algoritmi e sistemi di valutazione preimpostati da Consip e personalizzabili dalle Stazioni Appaltanti della Piattaforma.

Appalti sia sotto sia sopra la soglia comunitaria

Il Sistema dinamico di acquisizione della Pubblica Amministrazione, realizzato da Consip per conto del Ministero dell'Economia e delle Finanze, è disciplinato dall'art. 287, comma 2, del Regolamento di Attuazione del Codice dei Contratti 207/2010. L'art. 287 dispone che "fatta salva la facoltà di ciascuna Stazione Appaltante di istituire un Sistema dinamico d'acquisizione ai sensi dell'articolo 60 del codice, il Ministero dell'Economia e delle Finanze, anche avvalendosi di Consip S.p.A. ed utilizzando le proprie infrastrutture tecnologiche, può provvedere alla realizzazione e gestione di un Sistema dinamico d'acquisizione per le Stazioni Appaltanti, predisponendo gli strumenti organizzativi ed amministrativi, elettronici e telematici necessari alla sua realizzazione e gestione nonché curando l'esecuzione di

C'È SEMPRE UNA ROSSA FATTA APPOSTA PER TE.



TERA 3WD, PER ESEMPIO!

LA GRANDE LAVAPAVIMENTI SICURA SULLE PENDENZE.

TERA 3WD con trazione integrale sulle tre ruote è la lavapavimenti ideale per la pulizia dei grandi parcheggi multipiano e di tutte le aree pavimentate caratterizzate da forti pendenze. TERA unisce all'alta produttività le indispensabili garanzie di sicurezza.

www.rcm.it



La domanda di ammissione? Solo online

Per avviare la procedura di ammissione, occorre innanzitutto accreditarsi sul sito www.acquistinretepa.it. Quindi inserire “nome utente” e “password” nella Homepage e, dall’Area Personale, selezionare il link “Che strumento vuoi usare > Sistema dinamico” per consultare la Vetrina dei Bandi del Sistema dinamico, che riporta le principali informazioni relative ai bandi pubblicati.

tutti i servizi informatici, telematici, e di consulenza necessari alla compiuta realizzazione del sistema stesso, ivi comprese tutte le attività necessarie per l’istituzione del Sistema dinamico d’acquisizione e per l’ammissione allo stesso”. Tramite lo Sdapa, le Amministrazioni possono negoziare appalti dal valore sia inferiore sia superiore alla soglia di rilievo comunitario.

Le novità con il nuovo Codice: eliminati “bando semplificato” e “manifestazione di interesse”

Il nuovo Codice degli Appalti, dl 50/16 in vigore come si ricorderà dallo scorso 19 aprile, ha poi modificato in maniera importante il Sistema dinamico di acquisizione. È stata, infatti, eliminata la fase del Bando semplificato, con il conseguente venir meno dei costi di pubblicazione e con una notevole riduzione dei tempi della procedura (in precedenza il procedimento era bifasico, e prevedeva l’attivazione dei bandi per categorie merceologiche e, in un secondo tempo, la pubblicazione dei bandi semplificati da parte delle singole SA). All’avvio di un Appalto specifico, partirà direttamente il confronto competitivo, con un risparmio temporale di circa 30 giorni. Come conseguenza dell’eliminazione del Bando semplificato, non è più prevista la “Manifestazione d’interesse” da parte delle imprese, in precedenza obbligatoria per i soggetti che, pur non ammessi allo Sdapa, erano interessati a partecipare a uno specifico bando. Pertanto, il Sistema inviterà automaticamente tutti gli operatori economici che, alla data d’invio della lettera d’invito, avranno conseguito l’ammissione relativamente alle categorie merceologiche oggetto dell’appalto. I fornitori che, pur avendo inoltrato domanda, non avranno conseguito l’ammissione entro la data / ora di avvio della gara, non saranno invitati e non potranno, quindi, partecipare allo specifico appalto. Una volta ammessi, saranno invitati agli appalti specifici lanciati successivamente alla data di ammissione.

eudorex PRO
spugna abrasiva antigraffio

evo sponge, una vera
rivoluzione nel settore

2 brevetti Made in Italy



 food contact compliance

Lavabile in lavatrice e anche in lavastoviglie, resiste fino a 100 lavaggi,
fino a 90° disponibile in codice colore per l’uso nei vari ambienti (normativa HACCP)

PROGRAMMA PER LA VALUTAZIONE
DELL’IMPRONTA AMBIENTALE



MINISTERO DELL’AMBIENTE
E DELLA TUTELA DEL TERRITORIO E DEL MARE
DIREZIONE GENERALE PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE, IL CLIMA E L’ENERGIA

ec H₂O NanoClean™ T5

Nuova tecnologia ec-H₂O NanoClean™

Forte del successo di 65.000 macchine ec-H₂O vendute, Tennant ha investito nella ricerca scientifica per migliorare la tecnologia. Grazie ad una nuova e-cell, ec-H₂O NanoClean™ agisce su più tipi di sporco e in più applicazioni. Mettila alla prova e prenota la tua demo!



GLI SPECIALISTI DELLE MACCHINE
PER LA PULIZIA



www.iscsrl.com

Numero Verde
800 128 048



il rup nel nuovo codice: da “garante” della procedura a project manager

di Massimiliano Brugnoletti*

La riforma in tema di contratti pubblici dettata dal “nuovo” Codice è caratterizzata da due importanti novità: da un lato, una maggiore attenzione alle fasi di individuazione del fabbisogno e di esecuzione del contratto; dall’altro un dialogo più strutturato tra la Pubblica Amministrazione ed operatori economici.

Il vecchio codice (d.lgs. 163/2006) e di conseguenza l’*agire* delle Stazioni Appaltanti focalizzava la propria attenzione sulla fase di scelta del contraente (la gara), peraltro quasi esclusivamente finalizzata a far conseguire il maggior risparmio di spesa pubblica (per effetto dei tanti interventi di *spending review*), tralasciando interamente di considerare (quindi di disciplinare in modo specifico) la precedente fase di valutazione del fabbisogno e la successiva fase di esecuzione del contratto. Tra le novità principali del d.lgs. 50/2016, effetto della spinta del lungimirante Legislatore europeo, vi è appunto un nuovo rapporto tra Pubblica Amministrazione e operatore economico che deve principalmente dare i maggiori frutti nella fase di programmazione della gara, laddove la stazione appaltante individua e definisce le proprie necessità ed i mezzi più idonei a soddisfare tali esigenze; stesso rapporto di collaborazione deve avvenire nella fase esecutiva, posto che il nuovo codice offre molte leve per intervenire sull’esecuzione del contratto, affinché lo stesso sia il più efficace negli effetti e nelle finalità perseguite. Anche in questo ambito si colloca la

figura del RUP, il cui ruolo è stato in effetti ridisegnato nella riforma degli appalti dettata con il d.lgs. 50/2016: il RUP, da semplice “coordinatore” della procedura – dedito quasi esclusivamente ad occuparsi degli adempimenti amministrativi – diventa il regista del contratto pubblico, assumendo un ruolo nevralgico nell’organizzazione pubblica. Il “nuovo” codice, diversamente dal d.lgs. 163/2006, ha con esattezza disegnato i ruoli e funzioni del RUP ed ha poi lasciato all’ANAC il compito di definire nel concreto e nel dettaglio compiti specifici e requisiti di professionalità (art. 31, comma 5, d.lgs. 50/2016). Proprio in attuazione di tale delega (una delle tante che il codice ha assegnato all’Autorità anticorruzione) l’ANAC ha emanato le “Linee Guida” sul “Responsabile Unico del Procedimento”: con esse l’Autorità presieduta da **Raffaele Cantone** ha valorizzato ed esaltato la figura del RUP, assegnandogli il ruolo di vero e proprio *project manager* pubblico, enfatizzando le competenze di pianificazione e gestione e gli interventi finalizzati ad assicurare il raggiungimento degli obiettivi nei tempi e costi previsti, nonché ad assicurare la qualità dell’esecuzione. Secondo ANAC il RUP è di regola un funzionario della Stazione Appaltante in possesso di adeguata esperienza e formazione professionale, che partecipa attivamente nelle fasi di programmazione, progettazione, affidamento ed esecuzione. Nella fase di programmazione e progettazione, il RUP formula proposte e fornisce dati e informazioni utili alla predisposizione del programma triennale dei contratti pubblici e relativi

aggiornamenti annuali, nonché per la preparazione di ogni altro atto di programmazione dei contratti pubblici e dell’avviso di pre-informazione.

In buona sostanza il RUP ricopre un ruolo fondamentale nell’individuazione del fabbisogno della propria Stazione Appaltante (in caso di procedura competitiva con negoziazione, partenariato per l’innovazione e dialogo competitivo esso promuove il confronto competitivo ed avvia il dialogo con i concorrenti). Nella fase di affidamento è affidato il compito di verificare la documentazione amministrativa prodotta dai singoli concorrenti nonché di verificare, in questo caso con il supporto della commissione giudicatrice, le eventuali offerte anormalmente basse. Al RUP è infatti demandato il compito di vigilare sul corretto e razionale svolgimento delle procedure, espletando tutti i compiti non specificamente attribuiti alla commissione giudicatrice, la quale è principalmente chiamata a valutare le offerte pervenute. Importanti novità rispetto alla precedente disciplina emergono anche nella fase di esecuzione. Ai sensi dell’artt. 101 e 102 del nuovo codice, il RUP svolge un ruolo centrale nell’esecuzione in quanto, avvalendosi del direttore dei lavori o dell’esecuzione del contratto (che in alcuni casi può coincidere con il RUP medesimo), verifica lo stato di esecuzione nonché i livelli di qualità delle prestazioni.

Le linee Guida hanno evidenziato come il RUP autorizzi le varianti in corso d’opera, curando tutti gli adempimenti necessari e, in caso di mancato o ritardato adempimento, possa irroga-

re le penali, nonché proporre la risoluzione o la modifica del contratto ogni qual volta se ne realizzano i presupposti. In caso di corretta esecuzione e di positivo collaudo, rilascia i certificati di pagamento nonché il certificato di corretta esecuzione.

Negli appalti di lavori, qualora sia in possesso di alcuni requisiti e tranne per i lavori di speciale complessità, il RUP può anche svolgere le funzioni di progettista e di direttore dei lavori. Nei casi di acquisti aggregati, le Stazioni Appaltanti e gli enti aggiudicatori nominano un RUP per ciascuno il quale, in coordinamento con il direttore dell'esecuzione, cura, controlla e vigila il processo di acquisizione con particolare attenzione per le attività di programmazione dei fabbisogni, della progettazione, dell'esecuzione contrattuale e della verifica della conformità delle prestazioni.

Il Consiglio di Stato, consultato volontariamente dall'ANAC, con il parere n. 1767 del 2 agosto scorso ha fornito le proprie valutazioni su tre linee guida emesse dall'Autorità, tra cui quelle appunto relative al RUP (le altre riguardavano le offerte economicamente più vantaggiose ed i servizi di architettura ed ingegneria).

La Commissione Speciale del Consiglio di Stato ha anzitutto suddiviso le linee guida in due parti: da un lato, "le indicazioni di carattere generale", nella quale l'Autorità ha fornito un'interpretazione generale della disposizione dettata dall'art. 31 del d.lgs. 50/2016; dall'altro le indicazioni più dettagliate - "I compiti specifici del RUP" - in cui l'ANAC ha definito le attribuzioni e le competenze riservate al RUP ai sensi del comma 5 dell'art. 31.

Secondo i Giudici di Palazzo Spada solo quest'ultima parte delle linee guida ha carattere vincolante introducendo dettagli alla disciplina (generale) contenuta nell'art. 31 del codice e, su questa, il Consiglio di Stato non ha mancato di esprimere dissensi su talune disposizioni (così come aveva già

fatto nei riguardi della bozza di Codice trasmessa dalla competente commissione parlamentare prima che questo venisse pubblicato, per la gran parte senza tenerne conto).

In particolare, le critiche del massimo organo della giustizia amministrativa si sono appuntate sulla disposizione delle linee guida secondo cui il ruolo del RUP è incompatibile con le funzioni di commissario di gara e presidente della Commissione. Infatti, secondo il parere del Consiglio di Stato, una tale disposizione è eccessivamente restrittiva e non tiene conto del costante orientamento giurisprudenziale formatosi rispetto alla previgente disposizione (art. 84, comma 4, d.lgs. 163/2006), in relazione alla quale la giurisprudenza del Supremo Consesso ha sempre avuto un approccio meno formale, escludendo forme di automatica incompatibilità, la quale, nell'interpretazione fatta propria dal Consiglio di Stato, deve essere piuttosto valutata con un approccio *case by case* (problematica che non si pone nei contratti sopra soglia, in cui la commissione deve essere obbligatoriamente esterna alla stazione appaltante).

Il Consiglio di Stato rimprovera inoltre l'ANAC di aver oltrepassato i limiti dettati dall'art. 31, comma 5, del d.lgs. 50/2016, per aver fissato i contenuti del provvedimento di nomina del RUP. Tali indicazioni, secondo il Consiglio di Stato, esulano dal contenuto delle linee guida vincolanti e non possono essere ricondotte nell'ambito dei poteri di cui l'ANAC è provvisto ai sensi dell'art. 213 del d.lgs. 50/2016. Condivisibile l'ulteriore osservazione del Consiglio di Stato sul paragrafo delle linee guida che individua i requisiti di professionalità del RUP. Tale paragrafo è infatti esclusivamente dedicato agli appalti di lavori, con totale assenza di indicazioni sugli appalti di servizi ed i contratti di fornitura, che negli ultimi anni hanno assunto un peso economicamente molto più rilevante, nella spesa pubblica, dei lavori.

Anche in questo parere sul RUP il Consiglio di Stato ha dato prova di essere oramai approdato ad una visione delle norme sulla contrattualistica pubblica meno formalistica e inquisitoria rispetto ad ANAC: mentre l'Autorità anticorruzione – anche per il ruolo ad essa assegnato – tende ad avere un approccio più chiuso e rigoroso nell'interpretazione delle norme e dei comportamenti, introducendo limitazioni e divieti anche non necessari; il Consiglio di Stato ha negli ultimi anni orientato le proprie pronunce tenendo conto delle finalità dell'azione amministrativa e del raggiungimento effettivo degli obiettivi prefissati, disancorandosi da una visione esclusivamente legata al testo ed alla mera forma.

In conclusione, dall'analisi del nuovo testo legislativo e delle disposizioni di ANAC che lo hanno integrato, si percepisce in modo inequivoco la volontà di rendere la macchina dell'Amministrazione meno involuta e maggiormente dinamica e aperta al mercato ed al confronto con gli operatori, in attuazione di quei principi di economicità ed efficacia cui la stessa dovrebbe tendere ma che, purtroppo, rischiano di rimanere (quantomeno in numerose occasioni) una mera petizione di principio. In questa traiettoria si pone, forte, la figura del RUP, *project manager* pubblico.

* [Studio Brugnoletti e Associati]

indagine afidampcom: il mercato visto dai dealer

dalla redazione

Uscita l'edizione 2016 dell'indagine sui "Com", basata su un questionario rivolto a concessionari e rivenditori. I dati, che si riferiscono allo scorso anno, mostrano una situazione di lieve ma continua crescita. Il presidente AfidampCom Francesco Bertini: "Un settore stabile, ma non statico".

rato) e la percezione del settore; monitorare le attività dell'Associazione attraverso consigli e suggerimenti degli operatori. Il documento contiene sia le considerazioni emerse dai dati correnti (raccolti nel 2016 sul periodo 2015), sia eventuali variazioni emerse negli anni precedenti (2013-2014).

Bertini: "Un settore pieno di ottimismo"

Soddisfatto **Francesco Bertini**, presidente di AfidampCom, che raggiungerà l'indomani della chiusura di Forum Pulire: "Responsabile del lavoro è stata, come gli altri anni, l'ottima **Caterina Siclari**, che si è dimostrata come sempre molto attenta e precisa. Le risposte ottenute sono state 155, pari a circa il 20% degli operatori, un dato leggermente superiore all'anno precedente (135 risposte). Questo è positivo, perché riusciamo a coinvolgere un numero sempre maggiore di operatori, ma comunque in linea con gli anni scorsi, il che ci permette raffronti attendibili".

Si cresce al traino del noleggio

L'attendibilità della ricerca è data anche da un'altra caratteristica, come sottolinea Bertini: "Le 155 risposte comprendono quelle di tutti i big player, e rappresentano circa un quinto dei veri rivenditori del nostro settore. E' chiaro che se poi consideriamo tutti quelli che hanno in catalogo anche prodotti per la pulizia, consumabili e quant'altro, si arriva a cifre di molto superiori, ma se ci limitiamo ai veri e propri dealer ne contiamo circa 800, di cui 300 "top". Un dato positivo è la stabilità del settore, che continua a crescere piano piano, ma senza grossi scossoni. Mi piace anche l'ottimismo: alla domanda sul futuro, la maggior parte degli interpellati ha espresso fiducia in una crescita, che poi spesso si verifica realmente. Insomma, si cresce poco ma si cresce sempre, il che è confortante. Tra i segmenti trainanti c'è da annoverare il noleggio, che continua a crescere in modo eccellente. Anche qui, magari non come prima, del 10% o più, ma almeno del 5."

Anche quest'anno AfidampCom ha elaborato l'indagine "Il mercato del cleaning professionale", basata su un questionario inviato online a concessionari e rivenditori lo scorso marzo.

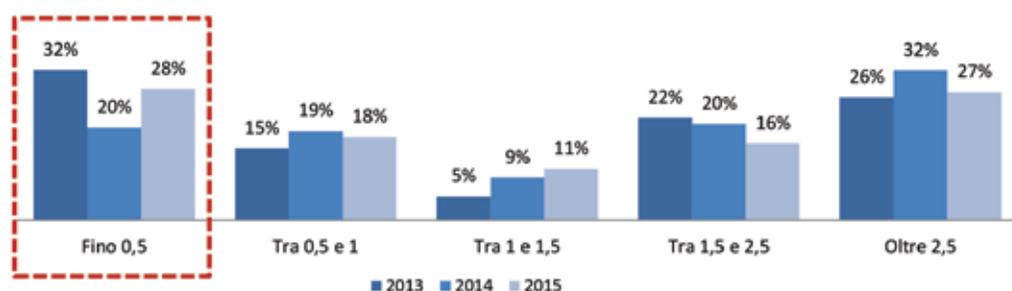
L'obiettivo dell'indagine

L'indagine è stata condotta, in linea con gli anni passati, per approfondire tre aspetti principali e di primaria importanza: identificare le caratteristiche delle aziende che operano nel settore; rilevare l'andamento del mercato (in termini di variazione di fattu-

30
GSA
SETTEMBRE
2016

Caratteristiche delle aziende del settore

Livello di fatturato



Fonte: Questionario effettuato dall'AfidampCom
Note: I dati sono espressi in € mln

Una nota dolente: le polemiche con i produttori

"Dall'altro lato non mancano le più "classiche" fra le polemiche, rivolte soprattutto ai produttori/fornitori, che se da un lato non garantiscono sempre l'adeguata assistenza ai dealer, dall'altro a volte fanno loro concorrenza continuando a fare vendita diretta." Per quanto riguarda i dealer, comunque, il mercato continua ad essere frammentato, composto da tante piccole e medie imprese: "Il 46% delle aziende che hanno risposto al questionario evidenzia un fatturato al 31.12.2015 inferiore

a 1 € mln. Questo dato si mostra in aumento rispetto al 2014, ma non al 2013 (anni rispettivamente pari al 39% e al 47%). In particolare, le risposte relative al 2015 evidenziano un aumento delle aziende con fatturato inferiore a 0,5 € mln. Tale percentuale rimane però inferiore rispetto a quella relativa all'anno 2013. Insomma, risultati relativi all'anno 2015 confermano che le aziende del settore sono per lo più PMI con un fatturato inferiore a 1,5 € mln. Infatti, la percentuale di aziende con un fatturato inferiore a 1,5 € mln si attesta al 57%, mentre nel 2014 era il 48%. È significativo, soprattutto, rilevare che sono in aumento di 8 p.p. le piccole aziende con un fatturato inferiore a 0,5 € mln.

Dimensioni e logistica

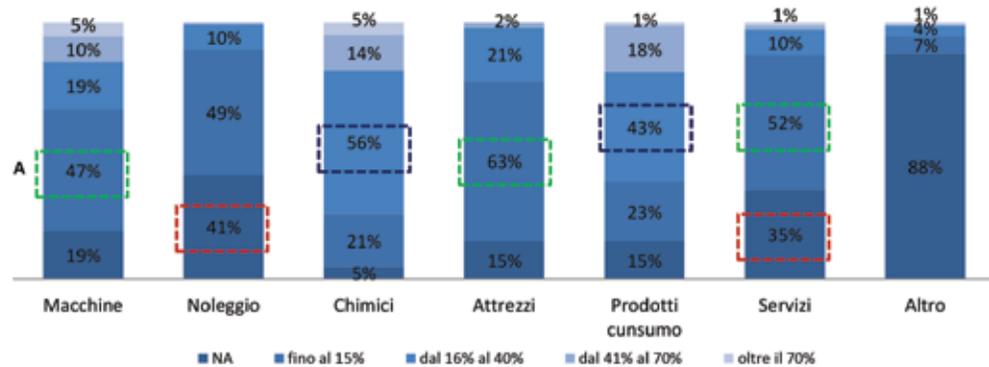
Per quanto riguarda l'area geografica in cui gli operatori svolgono la propria attività, si evidenzia come le aziende del settore coprano tutto il territorio nazionale, operando soprattutto in più province limitrofe alla loro sede. Questa tendenza è parzialmente in linea con il 2014, che evidenziava invece una maggiore percentuale di aziende operanti in più regioni. Da segnalare la diminuzione delle aziende con più di 20 dipendenti, a favore delle aziende con meno di 20 dipendenti. Questo è ragionevole e proporzionale rispetto all'andamento del fatturato. Infatti, si ricollega all'aumento del numero di PMI che hanno un fatturato inferiore a 1,5 mln €. Per quanto riguarda la logistica, il 57% delle aziende dispone di un centro logistico.

Dimensioni centri logistici e dislocazione geografica

La dimensione media del centro risulta di circa 1.400 mq, in calo rispetto al 2014, quando si attestava ad una media di circa 1.600 mq. Infine, in linea con gli anni passati, il settore continua ad essere soprattutto formato da aziende familiari (57%). Nello specifico, si tratta di aziende perlopiù alla prima e

Prodotti venduti

Importanza del business per prodotti venduti



alla seconda generazione. Per quanto riguarda la dislocazione geografica, si evidenzia che a fare la parte del leone -con l'eccezione della Sicilia- sono le aziende del nord, che dimostrano una maggiore disponibilità di partecipazione alla vita associativa: in testa c'è la Lombardia, con 28 aziende, seguita da Veneto (23), Piemonte (17), Emilia Romagna (16) e, appunto, Sicilia (15).

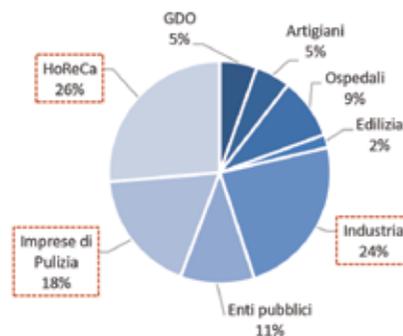
I prodotti venduti

Se poi passiamo a considerare i prodotti venduti, si confermano le tendenze degli anni passati: non c'è una concentrazione del fatturato su una tipologia specifica di prodotto, ma il fat-

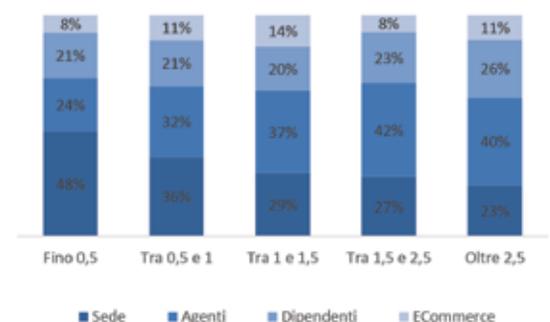
turato è differenziato fra le diverse categorie. I servizi maggiormente offerti ai propri clienti sono rappresentati dall'assistenza post vendita e dalla manutenzione. Le tipologie di clienti principali sono: l'HoReCa (26%); l'industria in generale (24%); le imprese di pulizia (18%). Rispetto al 2014, le percentuali riferite alle tre categorie principali sono aumentate (ad esclusione delle imprese di pulizia) a discapito delle altre categorie. Inoltre, i canali di vendita utilizzati dalle aziende intervistate rimangono pressoché invariati rispetto agli anni passati. Si vende soprattutto attraverso i propri magazzini, quindi nella sede stessa dell'a-

Tipologia di clienti e canali di vendita

Tipologia di clienti



Canali di vendita



Fonte: Questionario effettuato dall'AfidampCom
Note: I valori esposti nel grafico 'Canali di vendita' sono espressi in € mln

“Questo Forum Pulire? La migliore delle tre edizioni”

Per Francesco Bertini, presidente di AfidampCom, l'edizione appena conclusasi di Forum Pulire è stata la migliore delle tre, per almeno... tre ragioni: “Innanzitutto la locazione, davvero spettacolare; poi l'organizzazione “generalista”, senza quell'eccessiva specializzazione che a volte allontana, e la scelta di mettere tutti insieme in uno spazio unico, che ha evitato la dispersività della prima edizione. E poi il grado di internazionalizzazione, con presenze estere importanti: da Issa a Feni, senza dimenticare le case history brasiliane, francesi e svizzere. Non lo dico perché sono di parte: mi ha davvero convinto.”

zienda, e tramite una rete di agenti. Si riconferma la prassi nel settore ad avere un contatto diretto con il cliente, per cui si crei un rapporto duraturo e di fiducia personale. Infatti, i canali quali la vendita diretta in sede o tramite agenti e dipendenti rappresentano ancora l'ampia maggioranza, nonostante le nuove tecnologie stiano rivoluzionando molti altri settori, anche in termini di canali di vendita. Internet risulta, invece, molto utilizzato come canale di promozione.

Portafoglio clienti

In linea con la media degli ultimi anni, il 60% delle aziende che hanno partecipato all'indagine dichiara di avere un portafoglio clienti con più di 300 unità. Inoltre, si riscontra contestualmente un aumento delle aziende con meno di 100 clienti, tendenza che si ricollega all'aumento della percentuale

di piccole aziende con fatturato inferiore a 0,5 € mln.

Formazione

Il 73% delle aziende ha sostenuto nel corso del 2015 dei corsi di formazione. Questo dato è in leggera decrescita rispetto all'anno 2014, in cui valeva 85%, ma non rispetto al 2013, in cui invece valeva 63%. Per quanto riguarda la natura dei corsi, emerge un maggiore interesse delle imprese con fatturato tra 0,5 e 1,5 € mln verso i corsi di formazione, in particolare quelli di natura organizzativa. I metodi di promozione principalmente utilizzati dalle aziende intervistate sono: contatto diretto, che rimane costante, rispetto al 2014, al 33%; passaparola, che sale al 23%, rispetto al 2014 quando si attestava al 22%; internet, che raggiunge il 35% e diventa quindi uno dei mezzi più utilizzati dagli operatori in termini di promozione.

L'ottimismo dei dealer

In linea con i dati degli anni passati, anche nel 2014 i distributori sono stati ottimisti nella stima della variazione del fatturato per il 2015, rispetto ai dati effettivi. Infatti, l'80% stimava una crescita positiva del fatturato nel questionario somministrato l'anno scorso, i dati effettivi però mostrano che solo il 62,7% delle aziende ha realmente registrato una variazione positiva. Nonostante l'eccessivo ottimismo degli anni passati, gli operatori continuano a mostrarsi sempre più ottimisti, con una stima positiva di fatturato per il 2016 per l'85,9%.

Le proposte ad AfidampCom

Una parte del questionario, infine, riguardava le attività che l'Associazione dovrebbe portare avanti per supportare maggiormente gli associati. Ecco alcune delle proposte:

- effettuare corsi di formazione e divulgare maggiori informazioni circa i trend di mercato e la regolamentazione del settore;
- creare azioni protettive nel settore per assicurare una concorrenza leale;
- attenzione al mercato del credito;
- regolamentazione rapporto produttore - distributore.

Per il mercato dell'horeca, inoltre, potrebbe essere interessante la creazione di una sorta di certificazione per giuste procedure di igiene e pulizia da potere esporre all'entrata dei locali;

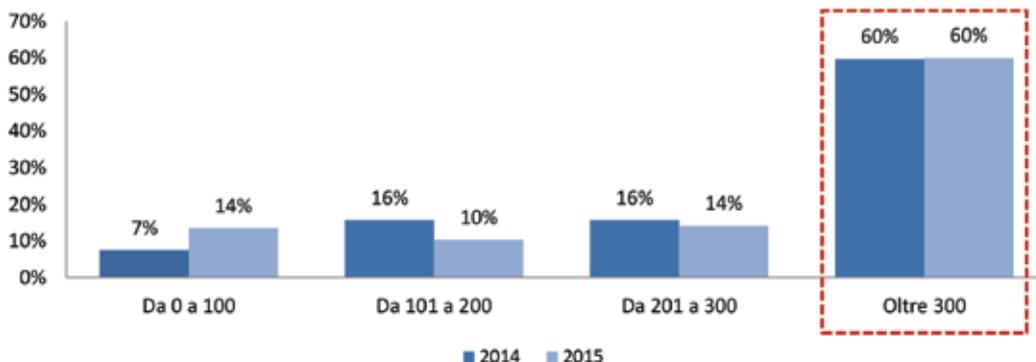
- effettuare corsi di formazione sulle procedure degli appalti pubblici, nonché aggiornamenti sulle normative relative ai prodotti.

C'è anche chi propone una rivista specializzata, divulgata dall'Associazione, che indichi chiaramente al cliente il vero valore del pulito in termini di prodotti e servizi professionali. O di creare l'obbligatorietà per le strutture pubbliche a tenere un progetto di pulizia, dove vengono descritti prodotti, attrezzature e formazione obbligatoria del personale addetto;

- azioni rivolte alla crescita culturale dei clienti finali.

Grado di concentrazione dei clienti

Numerosità dei clienti



Fonte: Questionario effettuato dall'AfidampCom



INFyNITÎ

detergenti
in monodosi

Smart Pack e Kit

I detergenti a costo certo
in poco spazio



ARCO CHIMICA SRL

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



CONFORME AI CRITERI AMBIENTALI MINIMI - CAM



prezzi di riferimento in sanità: *un provvedimento nato già vecchio*

di Paola Rea*

L'11 marzo l'Anac ha diffuso la delibera n. 213, con cui ha indicato i "prezzi di riferimento" per i servizi di pulizia e sanificazione in ambito sanitario.

Il provvedimento segue quello adottato dall'allora AVCP nel luglio 2012 (poi integrato il mese successivo), che tanto malessere aveva suscitato negli operatori per il ristrettissimo numero dei dati raccolti (peraltro con metodo poco scientifico, sia nell'identificazione degli enti sanitari interpellati, sia nelle modalità di raccolta), quindi dell'assoluta inattendibilità del dato statistico. La stessa Autorità ebbe a più riprese a dichiarare di essersi "mossa" solo nell'aprile del 2012 e di essere stata spiazzata, così come tutto il mercato, dal deciso mutamento di indirizzo impresso dall'allora Governo: se con l'art. 17 del d.l. 98/2011 l'Osservatorio presso l'Autorità doveva individuare dei prezzi (appunto) di riferimento "alle condizioni di maggiore efficienza", il noto decreto legge Monti (il d.l. 95/2012) ha (in corsa) modificato tale impostazione, elevando i prezzi elaborati dall'Osservatorio a parametro di confronto obbligatorio con i prezzi contrattuali allora correnti, con obbligo di ribasso di questi ultimi, pena la rescissione contrattuale. Dopo questa prima esperienza bisogna riconoscere che l'Anac ha tentato di dare maggiore solidità alla propria indagine, avviandone una nuova con canoni statistici più adeguati (con metodologia condivisa con l'ISTAT) e che tenesse anche conto delle peculiarità di ciascun servizio, colloquiando con il mercato con una

(oramai tradizionale) "consultazione on line", protrattasi per un paio di mesi.

Il risultato di tale nuova indagine, senz'altro apprezzabile sotto il piano dell'indagine statistica (sono state contattate un maggior numero di Aziende sanitarie e fatti approfondimenti maggiori rispetto a prima), quello diffuso con la delibera n. 213, è un prodotto complesso e di difficile intellegibilità da parte degli attori: vi sono imprese formule con funzioni algoritmiche da "rompicapo". La ragione è semplicemente una: è assolutamente difficile "ridurre" in numeri un servizio: è difficile ridurre in numeri l'apporto umano dei singoli operatori, l'innovatività di un particolare processo produttivo, la capacità imprenditoriale. Sarebbe stato certo più ragionevole "lavorare" sul "costo" del servizio, meglio su quei (soli) costi relativi ad attività regolamentate (vedi, in parte, il costo del lavoro) o standardizzate. Ma un'altra decisiva questione mette in crisi il lavoro prodotto dall'Autorità Anticorruzione. I prezzi di riferimento sono stati pubblicati un mese prima dell'adozione del d.lgs. n. 50 del 2016, con cui sono state recepite le direttive appalti e dato vita al nuovo "Codice degli appalti e delle concessioni". Il lavoro elaborato dall'ANAC, esito di una legislazione italiana tesa a ridurre la spesa per gli acquisti pubblici, non ha tenuto infatti conto del "cambio di rotta" espresso dall'Europa nelle direttive del 2014 (annunciato in verità nel "libro verde sugli appalti" varato dalla Commissione europea nel 2011) e fatto proprio (con perplessità di alcuni sul grado di convinzione) nel nuovo Codice degli appalti. Le tre Direttive appal-

ti (nn. 23, 24 e 25 del 2014) si fondano su tre grandi principi: l'attenzione all'Ambiente, al Sociale ed al Lavoro. La maiuscola non è messa a caso, perché i principi dettati dall'Europa nelle Direttive e dal nostro Paese nel nuovo codice, al di là delle tante norme che li contemplano, sono il nuovo orizzonte "culturale" cui è chiamata l'azione pubblica. L'Europa ha in verità dato un nuovo obiettivo alla Pubblica Amministrazione: se all'inizio doveva acquistare i beni ed i servizi (sostanzialmente) al solo prezzo più basso (vedi i RR.DD. degli anni 20); a partire dagli anni 80, con l'introduzione del criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, alla Pubblica Amministrazione è stato dato un nuovo obiettivo: quello di acquistare i beni ed i servizi tenendo anche conto della qualità. Con l'attuale normativa è stata alzata, e di molto, l'asticella: la Pubblica Amministrazione deve acquistare i beni e servizi tenendo conto a) del prezzo, b) della qualità, ma anche c) dell'impatto che l'acquisto ha sull'ambiente (si arriva fino a tener conto dell'effetto serra, cui anche la più piccola stazione appaltante deve prestare attenzione), sul sociale e sull'occupazione. L'acquisto migliore è quello che compenetra il miglior prezzo, la migliore qualità, il minor impatto sull'ambiente, sul sociale, sul lavoro. I servizi di pulizia non sono esclusi da questo nuovo orizzonte; anzi ne sono un punto centrale, impattando su due grandi temi sensibili: l'ambiente (per l'evidente impatto su di esso di tutte le attività di pulizia e sanificazione, anche in relazione ai prodotti utilizzati) ed il lavoro (essendo attività con altissima intensità di manodopera). Vero che

il nuovo lavoro elaborato dall'ANAC tiene in conto del numero degli addetti impiegati (da vedere poi in concreto l'impatto di tale dato nella relativa funzione matematica), ma non v'è alcun riferimento all'impatto che un nuovo appalto può avere sul capitale umano, quindi (anche) sul sociale, e tantomeno sull'ambiente. I "prezzi di riferimento", in verità sono ontologicamente incompatibili con i grandi tre temi posti dalle Direttive europee. Essi sono incoerenti anche con altri due temi posti dalle Direttive e fatti propri dal nuovo codice. Il primo è il c.d. "ciclo vita": con tale nuovo sistema di aggiudicazione degli appalti, la nuova normativa chiede alla Pubblica Amministrazione di valutare anche tutti i costi indiretti di un affidamento: un'offerta può anche rientrare nei prezzi fissati dall'ANAC, ma magari prevede dei costi indiretti (sino ad ora non evidenziati) maggiori, tali da rendere più vantaggiosa l'offerta ad un prezzo (diretto) più alto, ma che comprima i costi indiretti. Ma i prezzi di riferimento mortificano anche qualsiasi tensione all'innovazione; tema anch'esso molto caro al legislatore (si veda ad esempio la nuova procedura di affidamento denominata "partenariato per l'innovazione"): l'innovazione comporta quegli investimenti impediti da una standardizzazione dei prezzi, conseguenza naturale dell'intervento dell'ANAC. L'intervento dell'ANAC è stato dunque intempestivo ed appare immediatamente anacronistico. A questo punto ci si chiede se sia davvero possibile individuare dei prezzi di riferimento che tengano conto dei tanti principi (a volte anche difficile a "ridurre" nel concreto) posti dall'ordinamento: sarà forse possibile individuare taluni "costi", talune voci standardizzate che concorrono alla formazione del prezzo, ma si ritiene che l'orizzonte (quasi ideale) posto dalle Direttive sia davvero incompatibile con "freddi" calcoli matematici. Ma un altro grande tema, questa volta frutto dell'intervento del solo legislatore italiano, può



dare una soluzione all'obiettivo finale dell'individuazione dei prezzi di riferimento. La necessità di un'omogeneizzazione degli acquisti pubblici, soprattutto in sanità, è emersa nel corso degli ultimi anni in ragione di acquisti di beni e servizi a prezzi irragionevolmente diversi (si è più volte fatto il caso delle siringhe, il cui prezzo variava, anche di molto, secondo la latitudine): una risposta può darla la maggiore professionalità di chi acquista. La "qualificazione" delle stazioni appaltanti è una delle novità introdotte con la legge delega per il recepimento delle direttive. Nella legge 11/1016 il Parlamento ha per la prima volta indicato che il migliore acquisto pubblico (anche sotto il solo profilo della spesa) "passa" per la professionalità del buyer (al pari di ogni azienda privata), delegando il Governo a prevedere un sistema di qualificazione delle stazioni appaltanti, impedendo a quelle non adeguate di effettuare acquisti. Il d.lgs. n. 50/2016 ha per l'effetto introdotto l'art. 38, che prevede degli indici molto specifici (taluni premiali) tramite i quali l'ANAC, a cui è stato demandato questo ennesimo compito, inserirà le singole stazioni appaltanti nell'elenco di quelle che potranno esperire gare pubbliche. Si sta andando verso una grande professionalità di chi acquista per la Pubblica Amministrazione; probabilmente questa sarà la risposta più efficace per razionalizzare la spesa pubblica, tenendo conto di tutti i principi richiamati dall'Europa: l'acquisto del miglior servizio, che tenga conto del

giusto rapporto prezzo/qualità, ma che tenga anche conto dell'impatto ambientale, sociale e sul lavoro, non sarà mai prerogativa di una formula matematica (anche la più precisa), ma dell'uomo; ossia di quelle persone adeguatamente formate e dotate degli strumenti idonei che, sole, potranno fare la scelta giusta. Solo la persona, e non una formula, può individuare il reale fabbisogno del proprio Ente programmandone l'acquisto (altra importante novità del codice); come solo una persona, e non una formula, può scegliere l'offerta migliore che tenga conto di tutti i fattori. L'invito che sommestamente può essere rivolto all'ANAC è quello di concentrarsi più nel rendere possibile la formazione e la professionalizzazione delle persone impiegate negli acquisti che nell'elaborare formule matematiche; meglio, concentrarsi sulle formule dopo aver cooperato alla professionalizzazione delle persone; le sole a ben comprendere le - ai più astruse - formule generate con l'intervento ANAC dell'11 marzo scorso.

[*\[Studio Brugnoletti e Associati\]](#)

offerta economicamente più vantaggiosa: tutto (o quasi) è rimasto come prima

di Simone Finotti

Un recente provvedimento Anac sembra ispirarsi al celebre classico di Tomasi di Lampedusa: “Se vogliamo che tutto rimanga come è, bisogna che tutto cambi”, scriveva nel Gattopardo l'autore siciliano. E' il caso delle Linee Guida sull'offerta economicamente più vantaggiosa, in cui le formule riprendono sostanzialmente quelle del discusso allegato “p” del DpR 207/10. Nonostante i segnali di apertura, l'Autorità pare proseguire sulla sua strada.

Tomasi di Lampedusa nel suo meraviglioso Gattopardo. Splendido affresco di una mentalità che, purtroppo, è ancora dura da scalfire. “Se vogliamo che tutto rimanga come è, bisogna che tutto cambi”, diceva Tancredi Falconieri allo zio arruolandosi nell'esercito sabauda. Una frase che divenne ben presto l'emblema di ogni immobilismo coperto da sbandierati annunci di cambiamento. Fatti i debiti distinguo, e al netto di inevitabili approssimazioni giornalistiche, è un po' quello che temiamo stia avvenendo in materia di recepimento delle Direttive europee sugli appalti, dove l'annunciata rivoluzione si sta via via riducendo, in molti ambiti decisivi, a una sostanziale conferma dello *status quo ante*.

Offerta più vantaggiosa: riproposte le formule dell'“allegato p”

Un esempio? Prendete la *vexata quaestio* dell'offerta economicamente più vantaggiosa e fate un semplice raffronto fra le formule dell'allegato “p” del Regolamento 207/2010 (quando l'Anac si chiamava ancora Avcp) e quelle delle Linee Guida approvate dall'Autorità lo scorso 21 giugno destinate a “mandarlo in pensione”, magari passando per il documento dato in consultazione in maggio. Se non avete sotto mano i documenti lo facciamo noi per voi. Ecco qui un paio di estratti:

Allegato “p” DpR 207/10

“Per quanto riguarda gli elementi di valutazione di natura quantitativa quali, a titolo meramente esemplificativo, il prezzo e il termine di consegna o di esecuzione, attraverso la seguente formula:

$$V(a)i = Ra/Rmax$$

dove:

Ra = valore offerto dal concorrente
Rmax = valore dell'offerta più conveniente

ovvero, per il solo elemento prezzo, attraverso la seguente formula:

$$Ci \text{ (per } Ai \leq Asoglia) = X \cdot Ai / Asoglia$$

$$Ci \text{ (per } Ai > Asoglia) = X + (1,00-X) \cdot [(Ai - Asoglia) / (Amax - Asoglia)]$$

dove

Ci = coefficiente attribuito al concorrente *iesimo*

Ai = valore dell'offerta (ribasso) del concorrente *iesimo*

Asoglia = media aritmetica dei valori delle offerte (ribasso sul prezzo) dei concorrenti

X = 0,80 oppure 0,85 oppure 0,90 (indicare nei documenti di gara quale delle tre percentuali va applicata)

2) Documento di consultazione Anac 2016, punto 5 (Valutazione degli elementi quantitativi), nonché Linee Guida approvate dall'Anac il 21 giugno 2016 e passate ai pareri previsti dalla legge:

“Di seguito si riportano due modalità di calcolo dei punteggi economici che rispettano i criteri suddetti, utilizzabili soprattutto quando il criterio di formazione della graduatoria è quello aggregativo compensatore.

Nel primo caso, il punteggio attribuito alle offerte è calcolato tramite un'interpolazione lineare tra sconto minimo e sconto massimo. In simboli:

$$Vai = Ra/Rmax$$

dove:

Vai = coefficiente della prestazione dell'offerta (*a*) rispetto al requisito

Da Avcp ad Anac, da un Codice degli Appalti (163/2006) all'altro (50/2016), da un Regolamento rigido (207/2010) al “rivoluzionario” concetto di “soft law”, con l'emanazione di Linee guida, beninteso previa consultazione pubblica (ottima idea, in linea con le best practices europee) e pubblicazione delle osservazioni pervenute. Negli ultimi 10 anni di acqua sotto i ponti ne è passata, e i cambiamenti sono stati tanto veloci da mettere alla prova la nostra capacità di raccontarli.

Rivoluzioni gattopardesche...

Tutto molto bene, se non aleggiasse il sospetto che chi è preposto al recepimento delle direttive europee segua le orme dei principi di Salina, l'aristocratica famiglia siciliana immortalata da



(i) variabile tra 0 e 1

R_a = valore (ribasso) offerto dal concorrente a

R_{max} = valore (ribasso) dell'offerta più conveniente

Tale metodo di calcolo presenta l'inconveniente, più volte evidenziato, di poter condurre a differenze elevate anche a fronte di scarti in valore assoluto limitati; ciò si verifica quando il ribasso massimo rispetto al prezzo a base di gara è contenuto.

In alternativa al metodo dell'interpolazione lineare, specie per l'elemento prezzo, si può utilizzare il metodo cosiddetto bilineare, secondo il quale il punteggio cresce linearmente fino a un valore soglia, calcolato ad esempio come la media del ribasso dei concorrenti, per poi flettere e crescere ad un ritmo molto limitato. Al fine di evitare il rischio di allineamento delle offerte è necessario che il valore della soglia venga determinato sulla base delle offerte effettivamente pervenute; qualora la stazione appaltante indicasse a priori il valore della soglia, i concorrenti sarebbero indotti ad allineare le loro offerte economiche a tale soglia. Il vantaggio della formula bilineare è quello di scoraggiare offerte con ribassi ecces-

sivi (poiché ricevono un punteggio incrementale ridotto) e di limitare l'inconveniente evidenziato per il metodo dell'interpolazione lineare. Lo svantaggio è, naturalmente, la limitazione di una concorrenza basata sul prezzo. Dal punto di vista matematico la formula si presenta nel seguente modo:

C_i (per $A_i \leq Asoglia$) = $X * A_i / Asoglia$
 C_i (per $A_i > Asoglia$) = $X + (1-X) * [(A_i - Asoglia) / (A_{max} - Asoglia)]$

dove

C_i = coefficiente attribuito al concorrente i esimo

A_i = valore dell'offerta (ribasso) del concorrente i esimo

$Asoglia$ = media aritmetica dei valori delle offerte (ribasso sul prezzo) dei concorrenti

X = 0,80 oppure 0,85 oppure 0,90

A_{max} = valore dell'offerta (ribasso più conveniente)

In ogni caso, comunque, resta fermo che al valore più favorevole (nel caso del prezzo: ribasso massimo o prezzo minimo) deve corrispondere il coefficiente pari ad uno ed al valore meno favorevole (nel caso del prezzo: ribasso zero o prezzo posto a base di gara) deve corrispondere il coefficiente pari a zero.

Nessuna differenza!

Ma torniamo al confronto: anche "aguzzando la vista" non trovate significative differenze? Ebbene, avete ragione: entrambe le formule proposte sono esattamente identiche nei due (tre) documenti, nonostante i sei anni trascorsi, le storture più volte emerse nell'applicazione delle formule, il gran parlare che si è fatto in questi anni su questo argomento e soprattutto le numerose osservazioni giunte all'Anac in fase di consultazione: ben 94 autorevoli pareri molti dei quali piuttosto critici proprio sulle formule. E meno male che l'Anac continua a dichiararsi estremamente disponibile al confronto, e non manca mai di sottolineare che una differenza qualificante fra la legislazione precedente e l'attuale risiede proprio nel ruolo attivo dei soggetti interessati!

Un problema ben presente

D'altra parte, come sottolinea la frase che abbiamo messo in risalto nel testo delle Linee Guida 2016 (*Tale metodo di calcolo presenta l'inconveniente, più volte evidenziato, di poter condurre a differenze elevate anche a fronte di scarti in valore assoluto limi-*

tati), il problema è ben presente all'Anac. La quale, va detto a onor del vero, nella formulazione finale delle linee guida ha aggiunto una terza formula $V_i = (R_i/R_{max})^a$, che con l'introduzione all'esponente di un coefficiente "a" con valori compresi tra 0 e 1 può fornire curve che scorraggino i ribassi più elevati, o, avvicinandosi all'1, creino maggiore concorrenza sul prezzo, a discrezione dell'ente appaltante. Oltre alla possibilità di utilizzare altre formule indipendenti, per le quali il punteggio attribuito al concorrente non dipende dal punteggio attribuito agli altri concorrenti (ma la scelta di tali formule dovrebbe seguire a un'attenta analisi del mercato di riferimento, operazione sempre rischiosa e comunque impegnativa).

Linee guida non vincolanti, ma...

Va detto anche, del resto, che le Linee Guida sull'OE+V non sono vincolanti, ma hanno un valore puramente orientativo: sta di fatto, però, che nella grande maggioranza dei casi è difficile che la stazione appaltante (o, come avviene ora, il soggetto aggregatore) si discosti più di tanto dalle indicazioni fornite dai documenti attuativi del Codice. Il problema dunque resta: perché continuare a chiamare "offerta economicamente più vantaggiosa" ciò che ha tutta l'apparenza di un massimo ribasso mascherato o, nella migliore delle ipotesi, appena corretto? C'è chi propone addirittura, per tagliare la testa al toro, di tornare, come avveniva in precedenza (dpcm 117/99), alla possibilità per la stazione appaltante di scegliere il criterio del massimo ribasso o dell'offerta più vantaggiosa. "Che senso ha infatti", dicono costoro "perseverare sulla strada di una finta offerta economicamente più vantaggiosa? Non sarebbe meglio chiamare le cose con il loro nome?" La risposta più immediata è che, in effetti, è stata l'Europa ad insistere per l'Oe+v, e a premere l'acceleratore del cambiamento. E l'I-

talia si è adeguata, ma in modo, come al solito, gattopardesco: ha cambiato l'etichetta, ma non la sostanza. La *ratio* europea, infatti, era quella di premiare altri aspetti dell'offerta oltre a quello meramente scontistico.

Già nel 2010 arrivarono le prime critiche...

Le voci critiche nei confronti di questo approccio lineare non sono cosa di ieri: già all'indomani dell'approvazione del Regolamento (ottobre 2010: sei anni fa!), ricordiamo, erano molte le perplessità sulle formule contenute in questo allegato che, ricordiamolo, riprendevano l'articolo 286 del Regolamento secondo cui: "Ai fini della determinazione del coefficiente riferito al prezzo la commissione giudicatrice utilizza la seguente formula: $C_i = (P_b - P_i)/(P_b - P_m)$ dove C_i = coefficiente attribuito al concorrente iesimo, P_b = prezzo a base di gara, P_i = prezzo offerto dal concorrente iesimo, P_m = prezzo minimo offerto dai concorrenti ovvero la formula riferita all'elemento prezzo di cui all'allegato P, punto II), lettera b), contenente il riferimento al valore soglia." Tra le voci critiche più tempestive, ricordiamo quella dell'Organismo Bilaterale Nazionale per i servizi integrati (Onbsi), che già allora scriveva:

"L'articolo 286 del regolamento approvato dal Consiglio dei Ministri in attuazione del Decreto Legislativo 163/2006 "Codice dei contratti pubblici relativi a opere, servizi e forniture" modifica in termini sostanziali il DPCM 117/1999, introducendo un sistema di valutazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa che comporta una quasi totale irrilevanza del progetto nei confronti dello sconto maggiore. Si rischia così di determinare un sistema di assegnazione che solo formalmente risulta dell'offerta più vantaggiosa risultando impossibile recuperare sul progetto differenti valori di sconto percentuale che assegnerebbero differenziali di punteggio

elevatissimi. Nel testo del regolamento viene richiamato il DPCM 117/99 in modo fuorviante ed analogamente si introduce una formulazione che sembra voler nascondere il confronto sugli sconti offerti introducendo il termine valore a base d'asta - valore offerta che è esattamente uguale allo sconto. In questo modo [...] le imprese si troveranno a dover operare solo nella logica del ribasso risultando pressoché impossibile recuperare questo differenziale sul progetto. Non è infatti pensabile che un progetto, anche pessimo, possa ottenere un valore pari a 0, per ognuno degli elementi di valutazione mentre il prezzo comporterebbe un differenziale tra poco più di 0 e 40/60 (determinato dal valore attribuito al prezzo). Ma un danno deriverebbe anche alle amministrazioni che dovrebbero assegnare un appalto al concorrente peggiore anche a fronte di minime variazioni del prezzo offerto. Tale situazione è solo parzialmente recuperata, per le offerte più vicine al valore minimo, dall'introduzione del criterio previsto dall'allegato P del regolamento che oltretutto presenta una maggiore complessità e il rischio di offerte in cordata per falsare il risultato, con un probabile scarso ricorso allo stesso." Insomma, già ai tempi l'Onbsi denunciava il fatto che una piccola variazione sullo sconto produce cioè una variazione ben più importante sul risultato finale.

Tutto è cambiato, ma solo in apparenza!

Da allora tutto (apparentemente) è cambiato, ma tant'è: sembra ormai cosa appurata una certa freddezza del legislatore nei confronti delle formule di aggiudicazione proporzionali, a favore di un approccio "lineare". Ciò potrebbe essere giustificato almeno in due modi: in primo luogo la necessità ormai ben nota di risparmio da parte dell'amministrazione; in secondo luogo la volontà di limitare l'arbitrarietà della valutazione: quello del prezzo,

dicono i sostenitori delle formule, è e resterà sempre un criterio oggettivo. L'Anac in passato ha fornito la seguente spiegazione: "La giurisprudenza ha, in diverse occasioni, confermato che le formule devono essere tali da rendere possibile l'attribuzione dell'intero range dei punteggi, variabile da zero al massimo fissato nel bando. Quindi, le formule devono essere costruite in modo tale da garantire che si possano attribuire i pesi fissati nel bando. Al riguardo, le formule previste nel Regolamento garantiscono il rispetto di tali principi: si tratta di formule di tipo lineare che garantiscono l'equilibrio tra i criteri di valutazione. La ragione che ha condotto il legislatore a prevedere formule di tipo lineare è dovuta, probabilmente, alla considerazione che l'utilità marginale del ribasso è costante, nel senso che una differenza di ribasso corrisponde sempre alla stessa riduzione di costo, qualsiasi siano i ribassi da cui tale differenza dipende. In sostanza, la derivata prima della funzione ribasso deve essere costante e, di conseguenza, deve essere una retta. Fatto sta che il rischio del "massimo ribasso resta". E fa niente se poi -diciamo noi- certe gare vengono vinte sulla base di minime differenze di sconto oppure, cosa che purtroppo accade, "sparandola grossa" e contando sulla fragilità della fase di controllo. A questo proposito l'Anac, ben consapevole di certe storture nella fase di esecuzione del contratto, punta sulla selezione dei commissari da un albo e sul potenziamento del ruolo del Responsabile Unico del Procedimento in fase di esecuzione del contratto e di verifica. Ma questa è un'altra storia.

Sperando nella "soft law..."

Che tutto questo sia frutto di una scelta consapevole e non di semplici "disattenzioni" sembra ormai chiaro. Ciò che tuttavia suscita la nostra perplessità è che, a fronte di una (apparente?) disponibilità al dialogo e apertura all'ascolto degli operatori del mer-

cato, l'Anac continua ad andare avanti per la sua strada: il nostro auspicio è che, data la natura stessa dei provvedimenti di "soft law", che come l'Anac ha spesso ribadito sono "flessibili" e modificabili in corso d'opera, si arrivi finalmente a una soluzione che, pur

preservando la legittima razionalizzazione della spesa pubblica, premi davvero gli elementi tecnici delle offerte e non riduca tutto, ancora una volta, a una questione di sconti.



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



CONSULENZA ●
PROGETTAZIONE ●
VENDITA ●
ASSISTENZA TECNICA ●
FORMAZIONE ●

Bottoni
SOLUZIONI PER PULIRE



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



Tel.: 045.6702122
Fax: 045.6702124
web www.bottoni.it
mail info@bottoni.it

ridefinito il concetto di appalto pubblico e selezione degli operatori economici

di P. Piselli, F. Anastasi*

La Corte di Giustizia dell'Unione Europea con sentenza del 2 giugno u.s., resa nell'ambito del procedimento C-410/14, è ritornata sulla definizione del concetto di appalto pubblico e sui principi che regolano la selezione degli operatori economici.

Con tale pronuncia, la Corte europea, muovendosi nel solco della precedente giurisprudenza (Eurawasser C-206/08, EU:C:2009:540), ha compiuto una nuova perimetrazione della nozione di appalto pubblico e dell'ambito di applicazione della normativa di riferimento, riconoscendo alle amministrazioni aggiudicatrici una più ampia facoltà di concludere rapporti economici con operatori privati senza dover necessariamente attivare le procedure di evidenza di pubblica.

Il caso

La pronuncia in commento trae origine dal rinvio pregiudiziale alla Corte di Giustizia da parte di un giudice tedesco, chiamato a pronunciarsi in ordine alla compatibilità, rispetto al diritto europeo e nazionale sugli appalti pubblici, di una procedura di gara indetta da una Cassa di assicurazione malattia, al fine di concludere una convenzione di sconto sul prezzo di uno specifico medicinale.

Il giudice interno doveva quindi valutare se il sistema potesse essere definito come appalto pubblico e quindi fosse tenuto al rispetto dei principi di diritto europeo. In conseguenza di ciò, l'*Oberlandesgericht Düsseldorf* (Tri-

bunale regionale superiore di Düsseldorf) ha rimesso alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea la valutazione di due questioni pregiudiziali:

I. *“se la nozione di appalto pubblico ai sensi dell'art. 1 paragrafo 2, lettera a), della direttiva 2004/18/CE non sia più soddisfatta quando le amministrazioni aggiudicatrici seguano procedure di ammissione con cui aggiudicano un appalto senza scegliere uno o più operatori economici”*.

II. *“se l'elemento caratteristico della scelta di operatori economici [che implicherebbe, in tale ipotesi, la nozione di “appalto pubblico”] ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 2, lettera a), della direttiva 2004/18/CE alla luce dell'articolo 2 della direttiva 2004/18/CE” debba essere interpretato nel senso che le amministrazioni aggiudicatrici possano evitare di compiere una scelta tra uno o più operatori economici purché siano soddisfatti i requisiti di (i) pubblicazione, (ii) di stipula e adesione al contratto, (iii) di predeterminazione delle condizioni contrattuali, (iv) della possibilità di aderire al contratto in ogni momento e (v) della pubblicità della stipula.*

La decisione

Con riferimento alla prima questione, la Corte ha evidenziato che la finalità della direttiva 2004/18 (e da ultimo della direttiva 2014/24) è quella di evitare che le amministrazioni aggiudicatrici, nel corso della selezione da loro operata, favoriscano determinati operatori economici, in violazione dei principi europei che regolano le aggiudicazioni di appalti pubblici.

I giudici della Corte di Giustizia, nell'in-

dicare i principi del diritto dell'Unione che devono ispirare le amministrazioni e la selezione delle offerte, richiamano i principi contenuti del TFUE: parità di trattamento, non discriminazione, riconoscimento reciproco, proporzionalità, trasparenza, libera circolazione delle merci, libera prestazione dei servizi e libertà di stabilimento.

In tutti i casi in cui vi sia una componente di scelta dell'operatore economico da parte della amministrazione/stazione appaltante, a parere della Corte, trova applicazione la disciplina degli appalti pubblici prevista dalla direttiva 2004/18/UE (oggi sostituita dalla direttiva 2014/24/UE).

Difatti, la scelta di un'offerta e conseguentemente di un aggiudicatario costituisce un elemento intrinsecamente appartenente al *corpus* normativo degli appalti pubblici e quindi alla nozione di «appalto pubblico» come definita dall'articolo 1, paragrafo 2, lettera a), della direttiva 2004/18/UE, ai sensi del quale *“si parla di appalto quando una o più amministrazioni aggiudicatrici acquisiscono, mediante appalto pubblico, lavori, forniture o servizi da operatori economici scelti dalle amministrazioni aggiudicatrici stesse”*.

Nel caso in esame erano ammesse a partecipare alla gara tutte le società interessate dotate dei criteri richiesti.

Era poi prevista la conclusione con ognuna di queste di contratti identici, con termini predeterminati e non negoziabili. Una volta soddisfatti questi requisiti si poteva accedere a tutto l'insieme di condizioni di sconto previste dal sistema di convenzioni.

La particolarità del caso di specie, quindi, consisteva nel fatto che non si con-

figurava una selezione finalizzata ad accordare l'esclusiva sul contratto, ma un sistema di convenzioni permanentemente aperto durante tutta la durata della sua validità, agli operatori interessati. In un sistema siffatto, la scelta non è svolta dall'Amministrazione aggiudicatrice ma dal farmacista o dal paziente "in base alle condizioni di acquisto proposto dagli operatori che hanno aderito al sistema delle convenzioni di sconto". Né tale sistema di convenzioni, come correttamente rilevato dalla Corte, rientra nella nozione di accordo quadro, con la conseguenza che non è applicabile all'ipotesi *de qua* la normativa in materia di appalti pubblici. Peraltro, attraverso queste convenzioni non si concretizza in capo ad alcun operatore economico un vantaggio competitivo.

In conclusione quindi la Corte afferma che non costituisce appalto pubblico un sistema di convenzioni mediante il quale un ente pubblico contratti nell'intero periodo di validità del sistema medesimo con qualunque offerente che si proponga di fornire beni a condizioni prefissate al fine di acquistare gli stessi sul mercato, senza effettuare alcuna selezione tra gli operatori.

Con la seconda questione la Corte rileva che il sistema di convenzioni sottoposto al suo esame, così come disegnato da parte delle amministrazioni sanitarie locali tedesche, è comunque sottoposto al rispetto dei principi del diritto dell'Unione, sebbene non a quelli regolatori degli appalti pubblici.

Tuttavia, la Corte non ha mancato di sottolineare che, nel caso in cui vi sia un interesse transfrontaliero certo, il sistema di convenzioni deve essere necessariamente concepito e organizzato conformemente alle norme fondamentali del Trattato FUE, e in particolare ai principi di non discriminazione e di parità di trattamento tra operatori economici, nonché all'obbligo di trasparenza e di pubblicità.

La Corte riconosce, quindi, agli Stati membri una certa discrezionalità per l'adozione di misure destinate a garan-

tire l'osservanza del principio di parità di trattamento e dell'obbligo di trasparenza. Nel dettaglio, il principio di trasparenza comporta in capo alle Amministrazioni aggiudicatrici un obbligo di pubblicità che permetta agli operatori di aver conoscenza dello svolgimento e delle caratteristiche essenziali per l'ammissione alla convenzione. Da ultimo, i giudici della Corte europea rilevano che resta di competenza del giudice nazionale la valutazione del rispetto dei principi dell'Unione Europea da parte delle amministrazioni nelle singole procedure di affidamento che nel caso di convenzione a rilevanza transfrontaliera sono quelli indicati dal TFUE: principio di non discriminazione; parità di trattamento e obbligo di trasparenza.

Osservazioni conclusive

La Corte, con questa sentenza, individua una nuova modalità di acquisto per le Pubbliche Amministrazioni, sanitarie e non, che esula dalla disciplina degli appalti pubblici, spesso rigida per le amministrazioni che devono provvedere ad acquisti nell'attuale fase di *spending review*. L'esigenza di riduzione della spesa sanitaria comporta, tuttavia, con riferimento alla materia sanitaria, una serie di criticità correlate all'esigenza di garantire alti *standard* qualitativi che non comprimano i livelli essenziali di assistenza (LEA).

Difatti, il servizio sanitario rappresenta un servizio pubblico essenziale, che per le sue particolarità cerca un equilibrio tra la garanzia della tutela della salute, la razionalizzazione della spesa e il rispetto della concorrenza.

In questo quadro, la pronuncia della Corte di Giustizia, apre ad un'alternativa per consentire l'approvvigionamento del SSN, attraverso il coinvolgimento delle imprese in un sistema di convenzioni non soggetto alla normativa nazionale ed europea degli appalti pubblici, altamente onerosa per l'Erario.

Allo stesso tempo, rimettendo la scelta dei farmaci e dei prodotti alla richiesta del paziente o del farmacista stesso, si

determina un meccanismo in cui è lo stesso operatore tecnico del settore e/o il destinatario finale della prestazione a decidere quali prodotti ritiene ottimali ai fini del (proprio) trattamento sanitario. Questo sistema apre ad una stagione nella quale la scelta del prodotto da utilizzare avviene in base a valutazioni qualitative del prodotto o di risposta del paziente al trattamento sanitario.

Si tratta, ed è proprio il caso di dirlo, di una vera e propria rivoluzione copernicana: non è più la stazione appaltante a valutare i prodotti sulla base della mera economicità degli stessi, ma sono gli stessi destinatari a valutare quali prodotti debbano essere scelti nei singoli casi. Ed infatti, un sistema di acquisti pubblici, soprattutto in materia sanitaria, per quanto ispirato allo scopo di ridurre la spesa pubblica, nel rispetto delle regole poste a tutela della concorrenza, non può focalizzarsi esclusivamente sul risparmio, correndo il rischio di perdere di vista il fine proprio del servizio che è quello di garantire alla collettività trattamenti sanitari efficienti, efficaci ma soprattutto che siano in grado nelle singole ipotesi di rispondere adeguatamente alle esigenze di tutti i soggetti dell'ordinamento.

* [Studio legale Piselli and Partner]

produttori di igiene e cultori dell'ambiente

PCHS[®]

Probiotic Cleaning Hygien System

Igiene 2.0

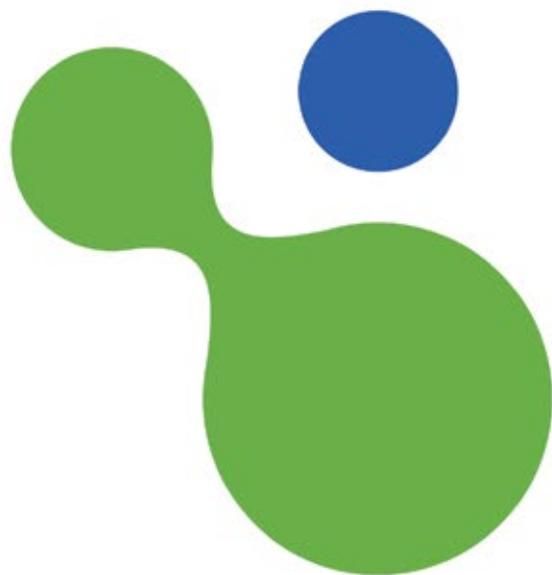
- 
- *riduzione stabile dei patogeni*
 - *riduzione del rischio di trasmissione delle infezioni*
 - *riduzione impatto ambientale*
 - *riduzione costi*

- *più qualità*
- *più sicurezza*
- *più cultura dell'igiene*
- *più ambiente salubre*

L'igiene è stabile!

 **copma**
produttori di igiene
cultori dell'ambiente

www.copma.it



soligena

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

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

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



gli affidamenti sotto soglia nel nuovo codice degli appalti

di Giuseppe Fusto

Il D.Lgs. 50/16 e le predisposizioni delle Linee guida in via di approvazione definitiva redatte dall'ANAC hanno ridisegnato il quadro degli affidamenti pubblici sotto soglia. Vediamo nel dettaglio gli steps che le Amministrazioni aggiudicatrici devono affrontare per gli affidamenti sotto le soglie di rilevanza comunitaria.

L'art. 36 del D.Lgs. 50/2016 dispone che l'affidamento e l'esecuzione di lavori, servizi e forniture "sotto soglia" avvengano nel rispetto dei principi di economicità, efficacia, tempestività, correttezza, libera concorrenza, non discriminazione, trasparenza, proporzionalità, nonché di pubblicità.

Il tutto, ovviamente, garantendo la qualità delle prestazioni.

Le procedure così dette "semplificate" non sono però un obbligo per l'Amministrazione, che, ove lo ritenga, può esperire quelle ordinarie.

Per importi inferiori a 40.000 euro si può procedere con affidamento diretto. In primis, la stazione appaltante, qualora lo ritenga necessario, svolge una preliminare indagine di mercato (c.d. esplorativa), volta a identificare le soluzioni presenti appunto sul mercato per soddisfare i propri fabbisogni e la platea dei potenziali affidatari.

Successivamente, la procedura prende formalmente avvio con la determina a contrarre che dovrà contenere:

- l'indicazione dell'interesse pubblico che si intende soddisfare;
- le caratteristiche delle opere/beni/servizi che si intendono conseguire;

- i criteri per la selezione degli operatori economici e delle offerte;
- l'importo massimo stimato dell'affidamento e la relativa copertura contabile;
- le principali condizioni contrattuali;
- quant'altro ritenuto utile dall'Amministrazione.

Il concorrente dovrà possedere i requisiti di carattere generale di cui all'art. 80 d.lg. 50/2016 nonché i requisiti minimi di idoneità professionale, capacità economico-finanziaria e capacità tecnico-professionale.

Una volta scelto il contraente l'Amministrazione deve adeguatamente motivare in merito alla scelta della procedura seguita e dell'aggiudicatario. Darà conto, nel dettaglio, del possesso da parte dell'operatore economico selezionato dei requisiti richiesti nella determina a contrarre, della rispondenza di quanto offerto all'interesse pubblico che la stazione appaltante deve soddisfare, di eventuali caratteristiche migliorative offerte dal contraente, della congruità del prezzo in rapporto alla qualità della prestazione, nonché del rispetto del principio di rotazione. Se poi decide di affidare l'appalto all'operatore economico uscente l'onere della motivazione sarà più stringente.

Occorrerà dare conto del grado di soddisfazione maturato a conclusione del precedente rapporto contrattuale (esecuzione a regola d'arte, nel rispetto dei tempi e dei costi pattuiti) e in ragione della competitività del prezzo offerto rispetto alla media dei prezzi praticati nel settore di mercato di riferimento, anche tenendo conto della qualità della prestazione.



L'obbligo di motivazione può essere attenuato per affidamenti di modico valore (es. 1000,00 euro), o nel caso in cui la stazione appaltante adotti un proprio regolamento per l'acquisizione di lavori, servizi e forniture in economia, redatto nel rispetto dei principi contenuti nel Codice.

La stipula del contratto avviene mediante scambio di lettere anche via posta elettronica certificata.

Per contratti di importo compreso tra i 40.000,00 euro e le soglie europee può essere utilizzata la procedura negoziata previa consultazione di almeno cinque operatori economici, ove esistenti, individuati sulla base di indagini di mercato o tramite elenchi di operatori economici nel rispetto del criterio di rotazione degli inviti.

Anche qui la procedura prende avvio con la determina a contrarre di contenuto analogo a quanto previsto per le procedure sotto i 40.000,00 euro.

La procedura si articola in tre fasi:
a) svolgimento di indagini di mercato o consultazione di elenchi per la selezione di operatori economici da invitare al confronto competitivo;
b) confronto competitivo tra gli ope-



ratori economici selezionati e invitati;
c) stipulazione del contratto.

A tal fine L'ANAC, con la proposta di linee guida, approvata nel consiglio del 28 giugno 2016, relativa alle procedure per l'affidamento dei contratti pubblici di importo inferiore alle soglie di rilevanza comunitaria, suggerisce alle Amministrazioni di dotarsi di un proprio Regolamento specifico in cui vengono disciplinate:

a) le modalità di conduzione delle indagini di mercato, eventualmente distinte per fasce di importo;
b) le modalità di costituzione dell'elenco dei fornitori, eventualmente distinti per categoria e fascia di importo;
c) i criteri di scelta dei soggetti da invitare a presentare offerta a seguito di indagine di mercato o attingendo dall'elenco dei fornitori propri o da quelli presenti nel Mercato Elettronico delle P.A. o altri strumenti similari gestiti dalle centrali di committenza di riferimento. Ovviamente, durante lo svolgimento delle indagini di mercato il responsabile unico del procedimento avrà l'obbligo di tenere comportamenti improntati al principio di correttezza e buona fede, non rivelan-

do le informazioni fornite dagli operatori consultati. È bene ricordarsi che secondo le specifiche linee guida formulate dall'ANAC in merito ai compiti del Responsabile Unico del Procedimento, quest'ultimo, nell'esercizio delle proprie funzioni riveste la qualifica di pubblico ufficiale.

L'attività di esplorazione di mercato dovrà essere adeguatamente pubblicizzata. Quindi non si potrà procedere a consultazione se prima abbia pubblicato sul proprio profilo, nella sezione "amministrazione trasparente" sotto la sezione "bandi e contratti" per almeno 15 giorni che possono scendere a 5 solo in casi eccezionali di urgenza ed opportunità motivati.

L'avviso dovrà contenere almeno:

- il valore dell'affidamento;
 - gli elementi essenziali del contratto;
 - i requisiti di idoneità professionale;
 - i requisiti minimi di capacità economica/finanziaria;
 - le capacità tecniche e professionali richieste ai fini della partecipazione;
 - il numero minimo ed eventualmente massimo di operatori che saranno invitati alla procedura;
 - i criteri di selezione degli operatori economici da invitare;
 - le modalità per prender contatto, se interessati, con la Stazione Appaltante.
- Una volta conclusa l'indagine di mercato la stazione appaltante seleziona gli operatori da invitare, in numero proporzionato all'importo e alla rilevanza del contratto e, comunque, in numero almeno pari a cinque, sulla base dei criteri definiti nella determina a contrarre. Ai sensi dell'art. 36, comma 2, lett. b), del Codice la stazione appaltante è tenuta al rispetto del criterio di rotazione degli inviti, al fine di favorire la distribuzione temporale delle opportunità di aggiudicazione tra tutti gli operatori potenzialmente idonei e di evitare il consolidarsi di rapporti esclusivi con alcune imprese.

Anche l'aggiudicatario uscente può essere invitato dalla stazione appaltante, dando adeguata motivazione in

relazione alla competenza e all'esecuzione a regola d'arte del contratto precedente. Si evince al contrario dalle indicazioni fornite dall'ANAC nelle sopra citate Linee Guida che ove il precedente operatore economico esecutore del contratto non abbia svolto la prestazione "a regola d'arte" non potrà partecipare alla futura selezione mediante procedura negoziata.

La stazione appaltante invita contemporaneamente tutti gli operatori economici selezionati compreso eventualmente l'aggiudicatario uscente a presentare offerta a mezzo PEC.

L'invito a presentare offerta dovrà contenere tutti gli elementi utili all'impresa al fine di formulare un'offerta informata e quindi seria.

La stipula del contratto avviene, a pena di nullità, con atto pubblico notarile informatico, ovvero, in modalità elettronica secondo le norme vigenti per ciascuna stazione appaltante, in forma pubblica amministrativa a cura dell'Ufficiale rogante della stazione appaltante o mediante scrittura privata. Non si applica il termine dilatorio di 35 giorni. La stazione appaltante dovrà quindi pubblicare le informazioni relative alla procedura di gara, previste dalla normativa vigente, tra le quali gli esiti dell'indagine di mercato, comprensivo dell'elenco dei soggetti invitati. Si ritiene infine doveroso osservare che le prescrizioni contenute all'interno delle predisponente Linee guida, ancorché non aventi "forza di legge", certamente, ad avviso di chi scrive, rappresentano il parametro per un eventuale giudizio di responsabilità amministrativa per "colpa grave" da parte della Magistratura Contabile, nei confronti del RUP negligente, ove il mancato rispetto delle stesse Linee Guida dovesse essere fonte di danno economico per le Casse pubbliche.

appalti pubblici di pulizia: verso il “total green”

di Laura Guidi

Ormai la strada del “total green” è segnata: il Ministero dell’Ambiente ha emanato il decreto 24/5/2016, pubblicato il 7 giugno in Gazzetta Ufficiale, che prevede un “incremento progressivo dell’applicazione dei CAM negli appalti pubblici per determinate categorie di servizi e forniture” fra cui pulizia, gestione del verde e rifiuti: 100% dal 2020.



46
GSA
SETTEMBRE
2016

Dopo il Collegato ambientale e soprattutto dopo il nuovo Codice 50/2016 in vigore da aprile, che ha recepito tutti i criteri “verdi” per gli acquisti pubblici, prosegue il percorso (virtuoso) verso la sostenibilità ambientale degli acquisti pubblici.

Il decreto ministeriale

Proprio in quest’ottica il Ministero dell’Ambiente ha emanato il Decreto 24 maggio 2016, pubblicato in Gazzetta Ufficiale lo scorso 7 giugno, concernente l’ “Incremento progressivo dell’applicazione dei criteri minimi ambientali negli appalti pubblici per determinate categorie di servizi e forniture”. In pratica il provvedimento, che si riferisce anche ai servizi di pulizia, gestione del verde pubblico e rifiuti urbani, disciplina l’incremento progressivo della percentuale del valore a base d’asta a cui riferire l’obbligo di applicare le specifiche tecniche e le clausole contrattuali dei criteri ambientali minimi per i seguenti affidamenti. In altre parole, se fino ad ora tale valore era stabilito nel 50% (e tale resterà fino al 31 dicembre di

quest’anno), dall’anno prossimo esso crescerà progressivamente fino a raggiungere il 100% a partire dal 2020.

Le disposizioni di legge

La legge si riferisce, in particolare, a: a) servizi di pulizia, anche laddove resi in appalti di global service, e forniture di prodotti per l’igiene, quali detersivi per le pulizie ordinarie, straordinarie; b) servizi di gestione del verde pubblico e forniture di ammendanti, piante ornamentali e impianti di irrigazione; c) servizi di gestione dei rifiuti urbani; d) forniture di articoli di arredo urbano; e) forniture di carta in risme e carta grafica.

Gli obblighi delle stazioni appaltanti

Per gli affidamenti in questi settori, l’obbligo delle stazioni appaltanti di inserire nella documentazione di gara almeno le “specifiche tecniche” e le “clausole contrattuali” dei Criteri ambientali minimi si applica in misura non inferiore alle seguenti percentuali del valore dell’appalto, nel rispetto dei termini rispettivamente indicati:

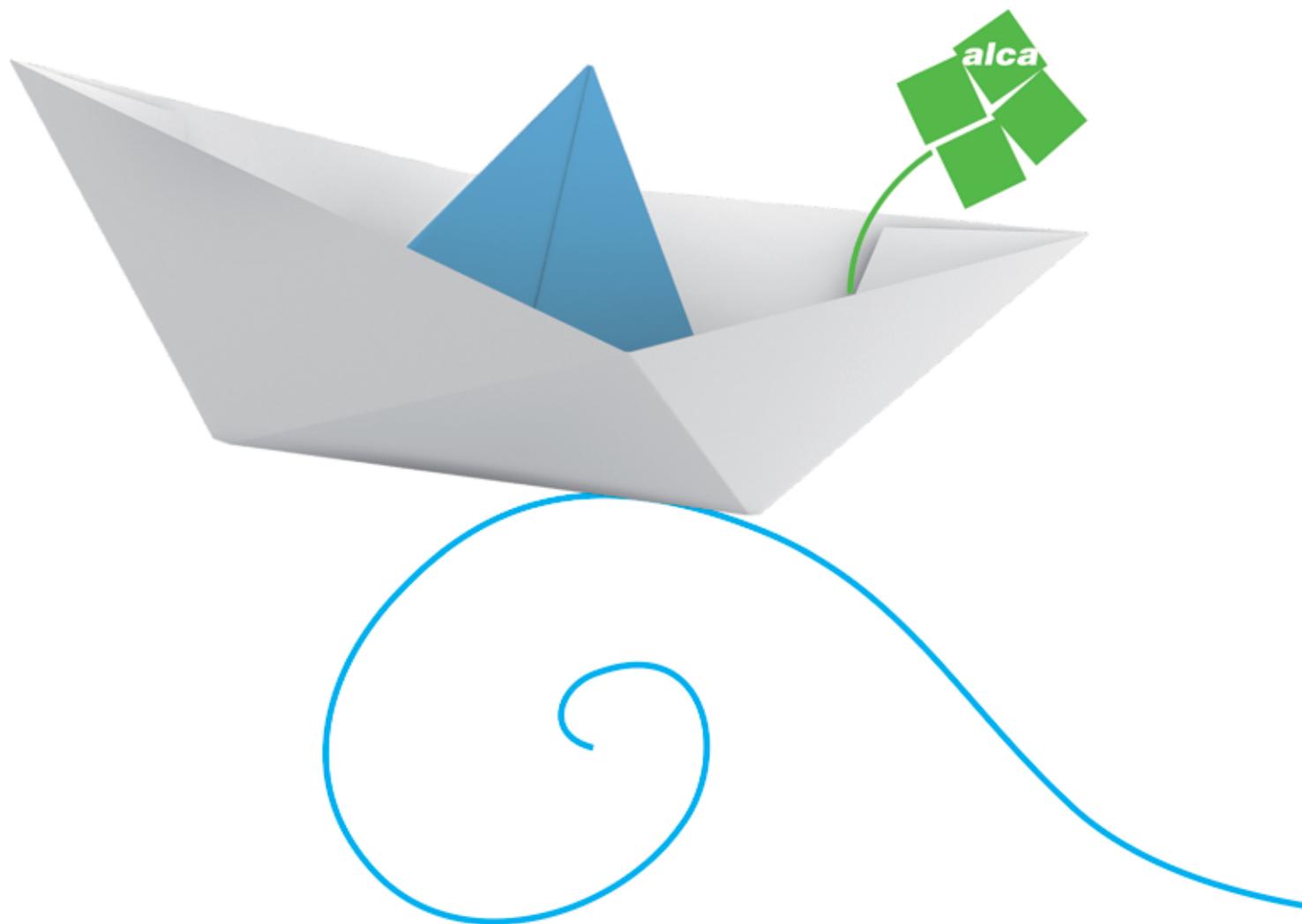
il 62% dal 1° gennaio 2017;
il 71% dal 1° gennaio 2018;
l’84% dal 1° gennaio 2019;
il 100% dal 1° gennaio 2020.

Il 50% fino a fine anno

Fino alla data del 31 dicembre 2016 le amministrazioni sono comunque tenute a rispettare almeno la percentuale del 50% del valore a base d’asta a cui riferire l’obbligo di applicare le specifiche tecniche e le clausole contrattuali dei criteri ambientali minimi. Resta in ogni caso fatto salvo che, nei limiti della percentuale del 100%, le amministrazioni possono applicare incrementi percentuali superiori a quelli disciplinati dal decreto. Insomma, le amministrazioni più virtuose, e comunque quelle che lo ritengano opportuno, possono applicare anche incrementi maggiori rispetto ai limiti fissati di legge, che dunque devono ritenersi limiti minimi. La strada, insomma, è quella del “total green”, verso appalti soggetti al 100% ai criteri ambientali minimi.

BLUGREEN

IL PULITO SULL'ONDA GIUSTA



WWW.MENATWORK.COM

Alca da sempre ricerca nel **pulito attivo** il massimo sviluppo **ecologico**, un occhio di riguardo al mondo che ci circonda. **ALCAPS, ECOLABEL, MONODOSE, SUPERCONCENTRATI, COMPACT DOSE E LA LINEA GREEN LINE**, questi i prodotti che creano la linea ecologica.



l'industria del pulito



Strada Carpice, 10/B - 10024 Moncalieri (TO) - Tel. 011 646663 - info@alchemical.it - www.alchemical.it

ristorazione ospedaliera fra normative e novità 4.0

di Carlo Ortega

L'evento "RistorAzione. Norme e nuovi cambiamenti per una ristorazione collettiva 4.0", organizzato da Consulenza & Servizi con il marchio RistoCloud, è in programma il 30 settembre a Ospedaletto di Pescantina, in Valpolicella. Si parlerà delle nuove norme del settore: la UE 1169 del 2011, che completerà la sua attuazione in dicembre, con l'obbligo di fornire la dichiarazione nutrizionale di ogni alimento, e dello standard europeo UE 11584, requisiti minimi per la progettazione di menù. Media partner la rivista Teme.

zio di ristorazione collettiva in ambito sanitario, sia ospedaliero che assistenziale, aziendale o scolastico.

Una giornata di studio dedicata

Di tutto questo, a partire dai cambiamenti normativi e tecnologici che interessano il settore della ristorazione, si parlerà il prossimo 30 settembre, a Ospedaletto di Pescantina (Verona), nella giornata di studio a invito "RistorAzione. Norme e nuovi cambiamenti per una ristorazione collettiva 4.0", organizzata da Consulenza & Servizi, media partner la testata Teme, rivista degli Economisti e provveditori della sanità edita da Edicom (hashtag #30settembreVerona). La giornata, che si svolgerà nel bellissimo Villa Quaranta Park Hotel, nel cuore della Valpolicella, inizierà alle ore 9 e sarà infatti dedicata a un tema di grande attualità, quale l'entrata in vigore delle ultime norme nazionali e regolamenti europei in materia di ristorazione. Per adempiervi, tutte le realtà della ristorazione collettiva sono obbligate ad adeguare i propri standard qualitativi.

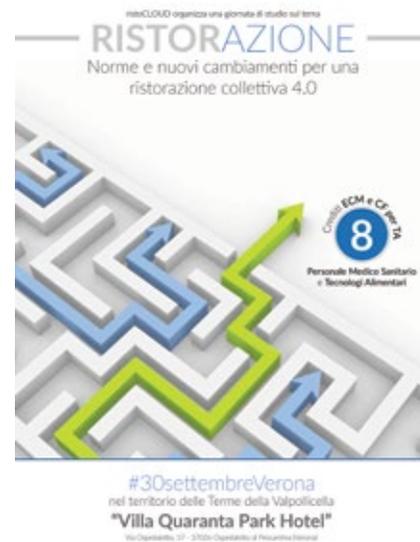
Quali sono i cambiamenti attuali e futuri?

Lo scopriremo attraverso l'attenta analisi della norma UNI 11584 (Requisiti minimi per la progettazione di menù) che fornisce gli elementi per progettare i menù destinati alla ristorazione collettiva, pubblica e privata, e del Regolamento UE 1169 del 2011 (informazione al consumatore finale su sostanze o ingredienti che potrebbero provocare allergie o intolleranze) che il 14 dicembre 2016 completerà la sua attuazione con l'obbligo di fornir-

C'è un'industria 4.0 e c'è una ristorazione 4.0. Come a dire: se è vero che esiste l'internet delle cose, è altrettanto vero che esiste una sorta di... internet della ristorazione, in questo caso ospedaliera. Si tratta di un fenomeno mai visto prima, perché l'interazione triangolare utenza/ società di gestione/ committente non è mai stata facile e immediata come oggi.

Verso la ristorazione 4.0

Miracoli della tecnologia, che ormai è in grado di connettere in tempo reale non solo dispositivi, macchinari, sistemi, elettrodomestici e compagnia bella, ma anche i singoli operatori di una filiera di mercato. E' quello che fa RistoCloud, l'innovativo sistema messo a punto da Consulenza & Servizi. Si tratta di un sistema di gestione ideale per tutti gli attori all'interno del servi-



re la dichiarazione nutrizionale di ogni alimento. Il regolamento fa obbligo a tutti gli operatori del settore alimentare (diretti responsabili delle informazioni fornite e quindi delle sanzioni che verranno applicate), che preparano alimenti destinati al consumo immediato da parte di un utente finale. Essi devono fornire informazioni leggibili, chiare, veritiere, leali, che non inducano in errore e siano sempre aggiornate e facilmente accessibili, sugli allergeni presenti negli ingredienti che compongono l'alimento stesso, oltre a quanto previsto dall'art. 16 del D.Lgs 109/92 e s.m.i. Inoltre, su base volontaria già da oggi e comunque obbligatoriamente dal 13 dicembre 2016, si dovrà fornire la dichiarazione nutrizionale dell'alimento direttamente somministrato.

Le sessioni di lavoro

La giornata, che dà diritto a 8 crediti ECM, è rivolta su invito al Personale Medico Sanitario e ai Tecnologi Alimentari, è suddivisa in due ses-

sioni. La prima, intitolata “Tra regolamento e Norme passando attraverso le Linee-guida” (dalle 9.20), sarà di “problem setting”, e verrà aperta dalla presidentessa della Fare – Federazione delle Associazioni Regionali degli Economi e Provveditori della Sanità **Sandra Zuzzi**, con una riflessione su “Nuovi capitoli di ristorazione sanitaria sulla base delle nuove normative”. Moderatore della sessione sarà la giornalista **Enza Colagrosso**, direttore editoriale Teme. Seguiranno due interventi sul Regolamento UE 1169 a cura di **Giorgia Andreis**, avvocato esperto in assistenza legale e consulenza con riguardo al diritto alimentare, e **Roberto Copparoni** della Direzione generale per l’igiene e la sicurezza degli alimenti del Ministero della Salute. Dopo la pausa caffè sarà la volta di **Paola Minale**, Dirigente medico di Allergologia del San Martino di Genova con il tema, molto attuale, delle allergie e intolleranze. Della UNI 11584 parlerà **Amina Ciampella**, past president e consigliere dell’Ordine dei Tecnologi Alimentari della Lombardia e Liguria. Molto importante anche l’intervento di **Saverio Chilese**, responsabile Unità Operativa di Nutrizione SIAN Ulss 4 Alto Vicentino. A proposito di Sian (acronimo che sta per Servizio Igiene Alimenti Nutrizione facente capo alle Ulss), a moderare la seconda sessione (I controlli e le regole del giuoco) sarà **Linda Chioffi**, responsabile SIAN Ulss 20 Verona. Ad aprire i lavori sarà **Alessandro Sensidoni**, ordinario di Scienze dell’Alimentazione all’Università di Udine, che parlerà di “Formazione delle figure professionali e dei gestori del servizio”. A seguire **Luigi Bonizzi**, ordinario all’Università degli Studi di Milano, si concentrerà sulle figure preposte al controllo e nuovi profili. Sempre sui controlli tornerà anche **Donatella D’Angelo**, Direttore del Servizio Igiene degli alimenti di origine Animale SIAOA dell’ATS della Brianza, Area Monza (I controlli da parte degli or-



gani competenti). Alle 16 sarà la volta di una case history a cura di **Mariuccia Rossini**, AD del Gruppo Korian Italia (Il cambiamento del servizio di ristorazione nelle realtà socio-sanitarie), mentre **Dario Branchi**, Responsabile Vendite Italia Testo SpA, approfondirà le novità relative all’informaticizzazione dell’Haccp. Seguirà, dalle 17, una Tavola rotonda. Responsabile scientifico dell’evento è **Maurizio Vetrò** di Consulenza & Servizi.

La ricetta perfetta

A proposito di Consulenza & Servizi: il sistema ristoCloud, marchio organizzatore della giornata, rappresenta una soluzione davvero intelligente per rispondere in maniera centralizzata e completamente integrata a ogni esigenza operativa di gestione del dietetico, gestione del centro cottura, gestione di reparto, gestione delle verifiche e dei controlli e gestione dei servizi al degente/utente. E’ flessibile, modulare

e di immediato utilizzo. Intuitivo, perché usabilità e grafica moderna facilitano tutti i passaggi. E’ personalizzabile, cioè completamente modulabile in base alle esigenze operative. E’ flessibile, e facilmente adattabile ad ogni realtà sanitaria. Inoltre è analitico, con report e statistiche di ogni comparto sempre a portata di mano. E’ centralizzato per una miglior standardizzazione e controllo delle procedure, attento a recepire tutte le normative vigenti nella ristorazione collettiva. Inoltre è affidabile, sicuro e trasparente. Più facile usarlo che spiegarlo: per questo durante il pranzo sarà possibile toccare con mano il funzionamento del sistema grazie a dei tablet sistemati sui tavoli che illustreranno meglio di ogni altra cosa le potenzialità del sistema attraverso la consultazione in tempo reale dei valori nutrizionali e delle caratteristiche dei menu proposti.

quarta giornata a milano: *si parlerà delle linee anac*

dalla redazione

Prosegue il 23 settembre, al Niguarda, la seconda edizione delle "5 Giornate di Milano", il ciclo seminariale sulla gestione degli appalti in sanità organizzato da Ale e Scuola Nazionale Servizi. Stavolta sotto i riflettori andranno le Linee Guida Anac, attuative del nuovo Codice degli Appalti 50/2016. Gsanews media partner dell'evento.

Sarà dedicata alle Linee Guida Anac, cioè ai provvedimenti di "soft law" che daranno via via attuazione al nuovo Codice degli Appalti, la quarta giornata del secondo ciclo delle "5 giornate di Milano" organizzate da Ale, Associazione Lombarda degli Economisti e Provveditori della Sanità e da Scuola Nazionale Servizi. L'appuntamento è per il 23 settembre, dalle 9.15 alle 13.30, presso l'Azienda Ospedaliera Niguarda Cà Granda - Aula del padiglione "Unità Spinale", presso lo "spazio vita" adiacente al reparto in Via dei benefattori dell'Ospedale, Milano.

Si prosegue con successo

Come è noto, dopo il successo dell'edizione 2015, che ha riempito le sale in tutte le 5 tappe, si è deciso di replicare anche per quest'anno con un programma ancora più nutrito, che oltre ai tradizionali 5 momenti di riflessione in strutture lombarde prevede anche un question-time a fine anno. Tornando a questa quarta giornata, nel corso dei lavori verranno affrontati argomenti importanti, che ruotano intorno alle Linee guida attuative dell'Anticorruzione: "Il Direttore dell'Esecuzione: modalità di svolgimento delle funzioni di coordinamento, direzione e controllo tecnico-contabile dell'esecuzione del contratto; nomina, ruolo e compiti del responsabile unico del procedimento per l'affidamento di appalti e concessioni; l'offerta economicamente più vantaggiosa; le procedure per l'affidamento dei contratti pubblici di importo inferiore alle soglie di rilevanza comunitaria, indagini di mercato e formazione e gestione degli elenchi di operatori economici."

Le linee guida Anac

Si parlerà, in pratica, di alcune delle più importanti Linee Guida sinora emanate da Anac, prima in forma di documento di consultazione aperto agli operatori e a tutti i soggetti interessati, poi in forma di proposta da sottoporre ai pareri obbligatori del Consiglio di Stato e delle Commissioni parlamentari, successivamente come documento definitivo in attuazione, appunto, del Codice degli Appalti.

Questioni molto discusse

Si tratta di questioni molto discusse, sulle quali le linee guida Anac non



sono state sempre accolte con favore dal mondo delle imprese: in particolare quella sull'offerta economicamente più vantaggiosa che, di fatto, riprende integralmente le formule già contenute nell'allegato P del Regolamento 207/2010, che dà eccessivo valore alla componente del prezzo. Sarà molto interessante sentire, a questo proposito, l'opinione degli economisti che gestiscono gli acquisti delle strutture sanitarie, e gli approfondimenti degli esperti di Scuola Nazionale Servizi.

Il "nuovo" Dec

Un altro argomento molto dibattuto è quello del controllo, in questo caso in capo al Dec, una figura già prevista e normata proprio dallo stesso dpR 207/10, che con il nuovo codice viene ad assumere un ruolo ancora più centrale, con funzioni che vanno dalla fase di start-up della commessa alla fine della medesima, con particolare attenzione, naturalmente, per la fase di esecuzione nei suoi aspetti ordinari e straordinari. A questo proposito Scuola Nazionale Servizi ha espresso, in sede di consultazione, un parere molto articolato all'Autorità, in cui segnala la necessità di favorire tutte quelle azioni di informazione e ag-





Il “sotto soglia”

Un altro argomento molto atteso riguarda le Linee Guida per il “sotto soglia”, ossia per quei servizi il cui valore, su base annuale, resta al di sotto della soglia comunitaria: in particolare le “Procedure per l’affidamento dei contratti pubblici di importo inferiore alle soglie di rilevanza comunitaria, indagini di mercato e formazione e gestione degli elenchi di operatori economici”, redatte ai sensi dell’art. 36, comma 7, del nuovo Codice che affida all’Anac la definizione delle modalità di dettaglio per supportare le stazioni appaltanti nelle attività relative ai contratti di importo inferiore alla soglia di rilevanza europea e migliorare la qualità delle procedure, delle indagini di mercato nonché la formazione e gestione degli elenchi degli operatori economici. Si tratta di un mercato molto importante, perché consente una maggiore “libertà” rispetto alle convenzioni centralizzate, e permette alle stazioni appaltanti di porre in atto procedure come procedura negoziata, individuazione degli operatori economici a partire da elenchi appositi, confronto competitivo.

giornamento continuo per il personale che verrà preposto al controllo e alla direzione del contratto di servizi. Soprattutto in appalti complessi come quelli sanitari e in un trend sempre più incardinato nella centralizzazione degli acquisti è indispensabile prevedere un sistema di informazione e aggiornamento che porti ad una specializzazione sempre più marcata degli attori chiamati sia a progettare ed acquistare che a gestire e controllare il contratto.



Pulizia Sanificazione



Ristorazione



Facility Management

Sanità Pubblica e Privata
Business & Industry
Pubblica Amministrazione
Forze Armate
Scuole e Università
Residenze per anziani



www.dussmann.it

forum risk management, *insieme per la sicurezza del paziente*

dalla redazione

Con la 11° edizione, in programma a Firenze fra il 29 novembre e il 2 dicembre, si apre una nuova stagione del Forum sulla gestione del rischio in sanità. Ecco di cosa si parlerà. Hashtag #forumrisk11.

Dal 29 novembre al 2 dicembre prossimi, a Firenze – Fortezza Da Basso, è in calendario l'undicesima edizione del Forum Risk Management in sanità, l'attesa rassegna sulle tecnologie applicate alla sicurezza del paziente che quest'anno prenderà vita sull'onda del claim "lavorare insieme per una nuova sanità". Con un programma denso di convegni, meeting e workshop, il Forum Risk Management in Sanità è il luogo dove portare idee e proporre soluzioni, per lavorare insieme al miglioramento della qualità dei servizi sanitari e sociali per tutti. Il Forum è accreditato ECM per tutte le professioni sanitarie.

Che fare per un SSN più efficiente?

Entrando più nel dettaglio: durante le giornate di lavoro si svilupperà ancora l'attività di promozione e diffusione della cultura e delle buone pratiche per la sicurezza del paziente, ma il Forum si concentrerà anche: sul che fare oggi per rendere il sistema sanitario più efficiente ed efficace nel rispondere ai nuovi bisogni di salute dei cittadini, garantendo equità di accesso ai servizi sanitari nel rispetto della sostenibilità; su idee e proposte tese a definire un nuovo orizzonte ed una rinnovata "mission" del SSN coerente con quan-

to previsto dall'art.32 della Costituzione: la Repubblica tutela la salute come fondamentale diritto dell'individuo e interesse della collettività. La scelta di Firenze è stata effettuata per offrire una sede più "centrale" che faciliti il confronto più ricco e ravvicinato con e tra le regioni e le altre istituzioni sanitarie.

La sanità che cambia

Lo scenario della sanità, come è ben noto, sta rapidamente cambiando, e questo conferisce all'appuntamento un interesse ancor maggiore. Il Forum, infatti, si tiene all'indomani di grandi novità: referendum per l'approvazione delle modifiche costituzionali che ridisegnano la responsabilità tra Stato e Regioni anche in sanità; approvazione dei Nuovi Livelli Essenziali di Assistenza che definiscono anche le risorse disponibili; approvazione del Piano Nazionale della cronicità che offre un concreto riferimento per innovare ed ottimizzare la gestione delle malattie croniche; approvazione della legge sulla "Responsabilità professionale del personale sanitario"; riorganizzazione delle aziende sanitarie in molte delle

regioni e nuovi livelli di governance necessari; riforma del Terzo Settore e nuove opportunità per la erogazione di servizi sanitari e sociali. Stiamo anche vivendo una fase di grandi scoperte nel settore dei farmaci, dei dispositivi medici, delle soluzioni ICT che potremmo definire "Rinascimento scientifico e tecnologico" anche nella sua accezione "umanistica" di bisogno di rimettere l'uomo (empowerment del paziente) al centro.

I tre filoni di interesse

Il Forum si offre come occasione di sintesi di idee, proposte e buone pratiche, per rendere il sistema sanitario più capace di rispondere ai bisogni di cura e di assistenza dei cittadini in ogni Regione d'Italia. Vuole anche contribuire a definire un orizzonte di innovazione e di riforma del sistema nel rispetto della sostenibilità economica. A questi fini il Forum si concentrerà su 3 grandi filoni di tematiche, per rendere più semplice a tutti i partecipanti seguire e dare il proprio contributo agli argomenti di maggior interesse: il primo è "Nuovi bisogni di salute - Equità di accesso - Universalità

smo – Sostenibilità”; “Le innovazioni oggi necessarie e possibili - Rinascimento scientifico e tecnologico”; “Un patto tra tutti gli stakeholders per rendere il SSN più efficiente ed efficace.”

La sanità nell’era della “spending review”

Il Sistema Sanitario Nazionale ha subito in questi anni pesanti tagli fino alla soglia della sostenibilità. Occorre continuare l’impegno in ogni realtà per aumentare l’efficienza e tagliare gli sprechi, reinvestendo però tutti i risparmi possibili nella innovazione di reti organizzative, cliniche e tecnologiche e per rendere più semplice ed uniforme l’accesso ai servizi sanitari per i cittadini. Tra le sessioni: “Obiettivi di salute, di equità e coesione sociale e sostenibilità del sistema sanitario nazionale (benessere equo e sostenibile)”. “Nuovi LEA e finanziamento adeguato.”; “Riforma del Titolo V, nuove competenze tra Stato e Regioni: il nuovo ruolo degli enti centrali (Ministero della Salute, Istituto Superiore di Sanità, Agenas, AIFA).”. Si ragionerà poi anche di prevenzione, non come costo ma come opportunità, tra stato di applicazione del Piano Nazionale e dei Piani Regionali di prevenzione, diffusione degli screening in tutto il territorio nazionale, ruolo dei vaccini, stili di vita e promozione della salute. Si parlerà poi anche di programmazione e coordinamento tra spesa pubblica e spesa privata: il ruolo dei fondi e delle mutue integrative, sostenibilità e governo dell’innovazione tecnologica.

Il secondo filone indagherà le “Innovazioni Necessarie e Possibili”

Ci sono molte azioni e buone pratiche da sviluppare e diffondere già oggi in tutto il sistema sanitario, anche in applicazione di provvedimenti varati dal Governo e dalle Regioni. Parliamo ad esempio di innovazioni organizzative, dei servizi, dei percorsi clinici. Durante questa fase dei lavori si parlerà di De-



creto Ministeriale 70: lo stato della sua applicazione per migliorare sicurezza ed efficienza nella riorganizzazione degli ospedali e della loro struttura, nonché della riorganizzazione dei Policlinici Universitari. Un altro argomento è lo Sviluppo dei PDTA e delle Nuove Reti Cliniche Integrate. La sfida è quella della gestione ottimale della cronicità, che rappresenta più del 75% della spesa sanitaria. In coerenza con gli obiettivi del Piano Nazionale della Cronicità, l’applicazione e la diffusione dei PDTA per le diverse patologie è il modo per riorganizzare i percorsi ospedale – territorio a partire dalla riforma della medicina nel territorio (applicazione del Decreto Balduzzi). Nel Forum saranno analizzate le migliori esperienze di applicazione dei PDTA in una serie di casi, dalle malattie neurodegenerative all’oncologia, dal diabete al trattamento del dolore, dalla gastroenterologia ai percorsi materno-infantile. Per quanto riguarda l’ottimizzazione dei servizi, è opportuno promuovere soluzioni di “appalti verdi” (risparmio energetico e riduzione emissioni CO₂) e di innovazione nella “logistica” di beni e servizi e di facility. Sono da sperimentare soluzioni di compartecipazione ai risultati (es: riduzione delle infezioni) così come il coordinamento di programmi di Risk management tra aziende sanitarie ed imprese che gestiscono servizi in outsourcing al fine della sicurezza dei pazienti. Venendo alle innovazioni dei percorsi clinici, si parlerà di “Lotta e controllo delle infezioni e della sepsi”, “Dalla medicina basata sulla evidenza alla medicina di precisione (personalizzata)”, “Appropriatezza nei percorsi di diagnosi e cura”.

L’Assemblea dei Direttori Generali

Nel corso dell’evento si svolgerà anche la III Assemblea Direttori Generali in partnership con FIASO e Feder-sanità. L’assemblea si concentrerà su: Gestione delle innovazioni organizzative; Governance delle nuove Aziende Sanitarie; Innovazioni Tecnologiche. Le nuove scoperte della ricerca e delle tecnologie da applicare alla sanità prefigurano un vero “Riconoscimento scientifico e tecnologico” e rendono indispensabile un “governo della innovazione” capace di garantire equità di accesso e sostenibilità. Si parlerà di farmaco, tecnologie biomediche e informatiche applicate alla sanità, ma anche di alleanza fra sfera pubblica, business community e organizzazioni della società civile – Sussidiarietà verticale, orizzontale e circolare, di istituzioni, professioni sanitarie (Nuovi ruoli e valorizzazione professionale: sessioni promosse in partnership con i collegi e le associazioni di medici - infermieri - professioni tecniche e socio – sanitarie); Responsabilità professionale ed obbligo di assicurazione per i professionisti (Legge Gelli), Equità di accesso e lotta alle liste di attesa, Terzo settore e organizzazioni della società civile. Fra gli argomenti chiave, la ricerca di nuove sinergie pubblico - privato per concorrere a migliori risultati di salute e garantire sostenibilità al SSN.

la bonifica dei sistemi aeraulici: *ruolo ed esperienza della direzione sanitaria*

di Antonio Bagnati

In occasione del convegno Anam, organizzato da AIISA (Associazione Italiana Igienisti dei Sistemi Aeraulici) a Catania, abbiamo incontrato il dr. Rosario Cunsolo, Direttore medico di Presidio PO Umberto I, Asp di Enna, per approfondire le problematiche dei sistemi aeraulici.

Dott. Cunsolo, da parte di un direttore medico di presidio cioè colui che è preposto alle funzioni igienico-organizzative di un ospedale, quale priorità si attribuisce alla problematica dei sistemi aeraulici?

“Intanto, non è superfluo ricordare che dell’ospedale un direttore medico di presidio se ne occupa e se ne preoccupa sia dal punto di vista generale (rapporti con le UU.OO., con la Direzione aziendale, con enti esterni) che anche nel particolare a cominciare dal monitoraggio e sorveglianza dei principali rischi dell’ambiente ospedaliero: chimico, fisico e biologico. Il percorso didattico-formativo del medico dell’area igienico-organizzativa, dopo la specializzazione in Igiene e Medicina Preventiva, nel consentire di accedere alle funzioni o manageriali (Direttore Sanitario Aziendale) o di gestione della Direzione Medica di Presidio (Direttore medico) agevola senz’altro a costruire una cultura sanitaria improntata alla prevenzione e gestione del rischio in ambiente ospedaliero. L’esigenza di garantire sicurezza nei contesti ambientali del “sistema ospedale”, oltreché basarsi sugli adempimenti ed il rispetto della vigente normativa in materia (tra cui in primis il

D.Lgs. 81/08), comporta la “costruzione” a breve, medio e lungo termine, di una inevitabile scala di priorità in funzione della tipologia sia del setting assistenziale che dell’intensità delle cure. E’ innegabile quindi che, nell’ambito della prevenzione e controllo del rischio ambientale e quindi di quello biologico, devono essere oggetto di attenzione anche i sistemi che contribuiscono, insieme ad altri, a garantire il buon funzionamento di macrosistemi: come per esempio le sale operatorie, le terapie intensive e comunque, le aree classificate a medio ed alto rischio”.

Secondo lei, sul piano delle misure di controllo degli impianti aeraulici, esiste un comune fronte di gestione di tali sistemi?

“Come è noto detti sistemi facenti parte delle UTA (Unità di Trattamento dell’Aria, ndr), presenti nelle aree in cui si rende necessario appunto un trattamento dell’aria, sono deputati ad assicurare livelli adeguati della qualità dell’aria stessa e, come è noto, contribuiscono al raggiungimento del comfort termico e della sua purificazione contro inquinanti gassosi, impurità particellari e contaminanti di natura biologica. Ciò è reso possibile grazie alla loro azione di mantenimento a valori bassi di elementi contaminanti la sala operatoria o altri ambienti critici (es. terapie intensive), mediante una serie di accorgimenti di seguito esplicitati: numero adeguato di ricambi orari (maggiore o uguale a 15 volumi/h), idonea filtrazione mediante filtri di adeguata efficienza (valore di 99,97%), pressione positiva rispetto agli altri locali del reparto. Premesso ciò, nella mia esperienza qua-



si ventennale di medico di direzione sanitaria, l’attenzione alla gestione degli impianti aeraulici presso diversi Ospedali (anche del nord) spesso è risultata disomogenea in termini di controllo ed interventi. Mi spiego. In alcuni casi, il controllo di un’UTA e delle relative condutture (che, per esempio, portano l’aria sino ai filtri assoluti delle sale operatorie) viene gestito solo da personale dell’Ufficio tecnico; in altri casi in collaborazione con la Direzione medica di presidio. Questa modalità gestionale risulta disomogenea. Per tale ragione, ritengo che occorra invece un fronte comune di controllo ed interventi, che a mio parere dovrà essere adottato almeno da tre soggetti istituzionalmente preposti: l’Ufficio Tecnico, il Servizio Prevenzione e protezione e la Direzione Medica di Presidio”.

Nella sua esperienza, in qualche modo sarà capitato di attuare come dice lei “un fronte comune” di gestione degli impianti aeraulici.

“Ad essere sinceri, il primo approccio che mi ha consentito di approfondire la conoscenza sulla gestione degli impianti aeraulici, risale a quasi sette anni fa, in occasione di un incontro con un professionista esperto in materia (il compianto dr. Guarino), nel corso del quale ebbi modo di acquisire dettagli e informazioni su detti impianti e sulla loro bonifica, sino ad allora a me poco noti. Di fatto conoscevo lo standard NADCA (National Air Duct Association) per la valutazione, la pulizia e il ripristino degli impianti HVAC (Heating, Ventilating ad Air Conditioning, cioè i sistemi di riscaldamento, ventilazione e condizionamento dell’aria), ma non era capitato di concentrare l’attenzione sulle modalità di gestione di detti impianti da tutti i punti di vista. “Prima di insediarmi come direttore medico di presidio di Enna, ho avuto così una valida esperienza presso un’altra Azienda Sanitaria, dove è stato possibile, grazie ad una sinergia operativa con diversi soggetti (compresa una ditta esperta) procedere prima alla video-ispezione degli impianti aeraulici di diverse aree ad alto rischio (sale operatorie) e dopo alla loro bonifica. Non è stato un lavoro semplice: gli interventi hanno comportato un lungo e articolato processo di organizzazione e concertazione con le UU.OO. interessate con una inevitabile influenza sulle attività di sala operatoria. Alla fine, però, i risultati ottenuti hanno ripagato gli sforzi messi in campo (compresi quelli della Direzione medica di presidio) e le temporanee contrazioni delle attività chirurgiche. E’ stata l’occasione, l’ulteriore, per evidenziare l’importante ruolo della Direzione Sanitaria, sia a livello aziendale che di Presidio, nell’ambito delle strategie di governo clinico finalizzate alla prevenzione del rischio biologico. Ruolo che è in grado di consentire al-

le strutture sanitarie la programmazione e l’attuazione dei necessari sistemi di vigilanza e controllo circa il buon funzionamento dei sistemi aeraulici e conseguentemente delle Sale operatorie o Terapie intensive”.

Quale piano è utile attuare da parte della Direzione Sanitaria e della Direzione Medica di Presidio per garantire controlli costanti e periodici?

“Per ciò che riguarda il presente, di concerto con il Direttore sanitario dell’Asp di Enna, dr. **Emanuele Casarà** (anch’egli di estrazione igienistica), ho già in programma un piano che prevederà una serie di attività mirate alla buona gestione dei sistemi aeraulici, previa acquisizione di informazioni tramite i competenti settori aziendali e previ sopralluoghi tecnici finalizzati ad una verifica per eventuali esigenze di bonifica. È innegabile che gli interventi di bonifica provocano un impatto nella routine dell’attività quotidiana degli ambienti di lavoro. Ecco perché bisognerà aver cura di vari aspetti: ridurre i disagi e i rischi; rendere quanto più efficiente l’intervento in tempi di minima durata; ottenere una relazione preliminare e finale da parte di soggetti terzi esperti e qualificati al termine degli interventi di bonifica delle condotte di canalizzazione del Sistema HVAC; attuare una politica di controlli periodici per evitare interventi di bonifica a forte impatto; infine, ma non per ultimo, affidarsi a personale esperto e qualificato”.

I contatti con esperti del settore della bonifica degli impianti aeraulici quale valore aggiunto possono portare nelle linee di attività di una Direzione Sanitaria?

“A tal proposito, desidero citare l’esperienza vissuta nel corso dell’8° AIISA NADCA Annual Meeting, svoltosi lo scorso aprile a Catania e nel corso del quale sono stato chiamato a presentare una relazione sul ruolo e l’esperienza della Direzione Sanitaria



nella bonifica degli impianti aeraulici. In quell’occasione, in questo incontro “ravvicinato” con i tecnici AIISA, ho anche avuto modo conoscere il presidente mondiale NADCA, **Michael Vinick**, figura di riferimento internazionale che con la sua presenza a Catania ha dato testimonianza di grande interesse al tema.

Dagli interventi e commenti realizzati a margine del mio intervento, ho compreso che si è trattato di un incontro, finora poco attuato, tra due settori: quello sanitario addetto alla governance di un sistema complesso (e complicato) come è l’Ospedale e quello tecnico, composto da esperti (i tecnici AIISA) che si dedicano con grande professionalità ad un segmento dell’ospedale. Credo che sia necessario una maggiore sinergia con questi due settori. Infatti ritengo che tutte le misure di prevenzione e protezione da agenti biologici messe in atto per la bonifica degli impianti aeraulici (compresa le verifiche ambientali ed impiantistiche) costituiscano un valido strumento di controllo e gestione del rischio biologico che può consentire il raggiungimento di diversi obiettivi: costruzione di un apparato organizzativo in grado di ottenere una corretta valutazione circa la periodicità con cui eseguire le ispezioni; definizione dei parametri prestazionali (sistemi impianto/sala); messa a regime delle modalità di verifica e pianificazione di interventi; monitoraggio del controllo dello stato igienico degli impianti”.

ORBIO

+ QUALITÀ

Il sistema di pulizia con Orbio è stato Certificazione in ambiente sanitario da ANMDO/CERMET come metodologia idonea ed efficace per la pulizia e la sanificazione; riduce significativamente la carica microbica totale.

+ SICUREZZA

Migliora la SICUREZZA e la salute degli operatori eliminando il contatto con prodotti chimici. Riduce i RISCHI di scivolamento e cadute, non lasciando residui scivolosi sul pavimento.

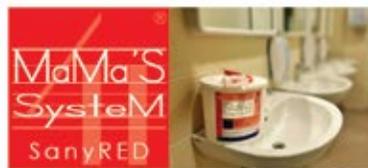
+ RISPETTO PER L'AMBIENTE

Sostituisce i detergente chimici e il loro smaltimento, compreso quello delle confezioni. Migliora l'impronta ambientale dell'intero ciclo di vita del prodotto.



una nuova generazione di pulito





Igiene

Massimo Livello Igienico

Eliminazione Errori Operatori

Controllo contaminazioni incrociate

Ecologia

Riduzione Prodotti Chimici e Plastica

Ridotto peso dei Rifiuti generati

Riduzione consumi di Acqua

Risparmio

Riduzione Prodotti Chimici

Eliminazione della Lavanderia

Produttività ai massimi livelli

...prova ad esprimere un desiderio



contro i batteri resistenti, ecco i raggi uvc

di Carlo Ortega

Uno studio della Columbia University Medical Center sui topi potrebbe aprire nuovi scenari nella lotta alle infezioni ospedaliere. Per i ricercatori l'effetto di un certo tipo di raggi ultravioletti combatte i batteri resistenti senza provocare danni alla salute. Il segreto? La lunghezza d'onda.



58
GSA
SETTEMBRE
2016

Le infezioni ospedaliere, l'abbiamo ripetuto più volte anche su queste pagine, sono una piaga non facile da affrontare. In Italia si stima che circa il 7% (i calcoli più ottimistici dicono 5%, i peggiori fino a 8%) dei pazienti ricoverati in strutture ospedaliere finiscano per contrarre un'infezione nosocomiale più o meno seria. Tanto che tali patologie sono state ribattezzate da qualcuno "patologie correlate all'assistenza". Per dare qualche altro numero: ogni anno si verificano dalle 450 alle 700mila infezioni in italiani ricoverati in ospedale, soprattutto urina-

rie o della ferita chirurgica, ma anche polmoniti e sepsi. Di queste, circa il 30% sono potenzialmente prevenibili (135-210mila), mentre si arriva al decesso nell'1% dei casi (1.350-2.100). Cifre preoccupanti che fino ad oggi, come ben sanno gli igienisti e tutti coloro che studiano il fenomeno e se ne occupano da vicino, non si è riusciti a ridurre efficacemente.

La ricerca della Columbia University

Stando a una nuova ricerca della Columbia University Medical Center, pubblicata su PLoS One, pare che una particolare lunghezza d'onda, gli UVC, riescano a uccidere batteri farmaco-resistenti nei topi, senza causare danni alla loro salute. E anche se è ancora presto per cantare vittoria o



trarre conclusioni definitive, non c'è dubbio che si tratti di una prospettiva molto interessante, da approfondire.

Innocui per la salute

L'uso dei raggi Uv per uccidere i batteri e i superbatteri non è certo una novità: il fatto davvero nuovo è che prima si pensava che fossero dannosi per la salute di medici e pazienti, mentre questo studio pare averne individuato una particolare tipologia totalmente innocua. La nuova ricerca mostra infatti che una particolare lunghezza d'onda della luce UV nota come far-UVC (207 nanometri) è efficace nell'uccisione di batteri (come lo *Stafilococco aureo* meticillino-resistente), ma non causa danno biologico alla pelle esposta. A ribadirlo è stato il principale autore dello studio, vale a dire il direttore del Centro per la ricerca radiologica della Columbia **David J. Brenner**. Il motivo è insito nelle sue stesse caratteristiche, che gli rendono impossibile penetrare attraverso lo strato esterno dell'epidermide per raggiungere poi le cellule vive. Al contrario riesce ad annientare i batteri, poiché sono di dimensioni molto ridotte. Tutto ciò è stato dimostrato dalle prime prove su topi privi di pelo, molto simili, come risposta ai raggi, alla pelle umana. Sempre Brenner ha annunciato che tra i prossimi passi ci sarà quello di estendere la sperimentazione ai soggetti umani.

L'Italia molto esposta, specie al Centrosud

Quanto a questi ultimi, l'Italia si pone tra i primi posti in Europa in fatto di antibiotico-resistenza, con picchi al Centrosud. E non è un primato di cui andare fieri. I più esposti sarebbero i neonati, oltre alle altre fasce a rischio. L'allarme, in questo caso, è stato lanciato dalla Società Italiana di Neonatologia (Sin) in occasione del VII Convegno Internazionale sulle infezioni neonatali recentemente svol-

ti a Pavia. Ma il dato, stavolta, non è solo italiano: si stima che ogni anno, nel mondo, muoiano circa 1,5 milioni di neonati per gravi infezioni, e nel solo anno 2012 quasi sette milioni di neonati sono stati sottoposti a trattamento per patologie infettive batte-

riche. E se è vero che gli antibiotici rappresentano a tutt'oggi la principale difesa contro le infezioni, è innegabile che, specie negli ultimi anni, se ne stia facendo un uso eccessivo e soprattutto poco corretto, il che provoca lo sviluppo di ceppi multiresistenti.

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

KIEHL
die saubere Lösung

Pericolo Scongiurato!

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

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

Per maggiori informazioni
www.kiehl-group.com

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

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

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





PlanetHealth

KNOWLEDGE & NETWORKING presenta

Un evento unico in Italia per migliorare il comfort e la sicurezza del paziente.

Un esclusivo momento di incontro per gli operatori della Sanità alla ricerca delle soluzioni più innovative e servizi di qualità

Milano, 19 ottobre 2016

1 GIORNATA, 3 CONVEGNI:



Platinum Sponsor



Gold Sponsor



Media Partner



Per informazioni: Tel. 02 83847 627
info@planet-health.it www.planet-health.it



Un evento di

Istituto Internazionale di Ricerca
Know-how. People. Results

Dall'industria 4.0 alla formazione del futuro: la bella due giorni di "Forum Pulire"

Si è chiusa con successo, giovedì 15 settembre, la terza edizione di Forum Pulire, il Congresso biennale dei servizi integrati organizzato da Afidamp Servizi e Onbsi, che quest'anno si è svolto nel bellissimo Unicredit Pavillion di piazza Gae Aulenti, nel cuore della Milano che si rinnova. Alto l'interesse e ottima la partecipazione di pubblico, frutto anche di una location davvero azzeccata. Convincente anche la scelta di concentrare il programma in sessioni tematiche di grande attualità e interesse: a partire da quella iniziale, sull'Industria 4.0, in cui si sono segnalati gli interventi di **Markus Asch**, Vicepresidente e Deputy chief executive di Kärcher, e di **Ilham Kadri**, presidente Diversey Care – Sealed Air, seguita da una tavola rotonda con **Fabio Beltram**, direttore della Normale di Pisa, il giornalista **Riccardo Staglianò** e lo scrittore **Riccardo Oldani**. Nel pomeriggio del primo giorno si è parlato di e-commerce e sistemi di logistica con il presidente Kanso **Andrea Granelli** e un panel di relatori tra cui **Giorgio Rappari**, presidente Assistal Confcommercio, **Stefano Grosso** di ISC e **Luca Grampioggia** di Banca Sella. Particolarmente interessante il caso presentato da **Roger Krieg** di Reso Partners Ltd, società svizzera di consulenza e servizi che si occupa di gestione del patrimonio immobiliare. Ha chiuso la prima giornata una ricca e profonda lezione magistrale di **Vittorio Sgarbi** sulla carica innovatrice del grande Giotto. Un'altra *lectio magistralis*, con in cattedra il fotografo **Oliviero Toscani**, ha aperto la giornata di giovedì all'insegna di "Integrazione e modernità". Ma il "piatto forte", per il settore, è arrivato a metà mattinata, quando è stato presentato l'Osservatorio Onbsi "Mercato e regole in materia di appalti nel settore pulizie e nei servizi integrati/multiservizi", a cura di

Fondazione per la Sussidiarietà, in collaborazione con Fondazione Scuola Nazionale Servizi. E' da diverso tempo che se ne parlava e non è stato semplice reperire i dati, viste le caratteristiche di polverizzazione e frammentazione del settore. Finalmente, però, l'organismo Bilaterale è riuscito a presentare l'indagine, e l'ha fatto in un contesto prestigioso: un incontro introdotto da **Riccardo Nencini**, viceministro delle Infrastrutture e dei trasporti. A presentare l'indagine è stata **Elisa Camellini**, segretario nazionale Filcams-Cgil, seguita da un intervento dell'avvocato **Mas-similiano Brugnoletti** che ha ricordato come il nuovo codice appalti guardi anche ai grandi temi del sociale e della sostenibilità e come la stazione appaltante vada supportata nelle priorità del servizio ai cittadini. Alla tavola rotonda seguente hanno partecipato il senatore **Stefano Esposito**, vicepresidente dell'VIII Commissione Lavori Pubblici di Palazzo Madama, il portavoce del Manifesto dei Servizi **Lorenzo Mattioli**, presidente Anip-Confindustria, il direttore generale Feni **Andreas Lill**, l'avvocato **Domenico Gentile** e, in collegamento, il consigliere Anac **Michele Corradino**. La ricerca, oltre 60 pagine di dati, statistiche e riflessioni, offre una visione d'insieme sullo stato dell'arte del settore, e si compone di varie parti: la prima è sul "Costo del lavoro nel settore delle pulizie e nei servizi integrati/multiservizi". A questo proposito, Onbsi conclude che l'evoluzione normativa dell'ultimo decennio (da quando fu emanato il vecchio codice 163/06 all'entrata in vigore, in aprile, dell'attuale 50/16) ha rafforzato l'impronta garantistica dei diritti dei lavoratori e delle esigenze sociali. Allo stesso tempo si è sviluppata una più consapevole attenzione, da parte della giurisprudenza, alla caratterizzazione



imprenditoriale dei singoli concorrenti. La seconda parte entra nel merito delle gare d'appalto nel settore, con un'analisi approfondita sulle gare pubbliche bandite. La terza sezione propone un primo approccio sperimentale allo studio delle determinanti della probabilità di aggiudicazione delle gare d'appalto. Il quarto paragrafo conclude il rapporto delineando la necessità di istituire un "osservatorio permanente" dedicato alle imprese del settore e ai bandi di gara. Dopo la pausa pranzo, è stata la volta di un'ampia riflessione di **Giulio Sapelli**, ordinario di Storia Economica all'Università degli Studi di Milano, che ha fornito un ricco sguardo d'insieme sul futuro dell'Europa alla luce della Brexit. Il tema della formazione ha rappresentato la chiusura ideale. Perché ha lanciato nuove sfide per il presente e il prossimo futuro. "Formazione a distanza: le nuove frontiere per l'apprendimento professionale" è stato il tema dell'ultima sessione, vivacizzata dalla presenza del sociologo del lavoro **Domenico De Masi**, durante la quale sono stati presentate le "case histories" virtuose dell'ente francese di formazione Inhni (presente la regional manager **Christelle Lewandowsky**), del colosso brasiliano Facop, con il direttore generale **Adonai Arruda** e l'esperienza di Scuola Nazionale Servizi con **Enrico Libera**.

[www.forumpulire.it/it]

Pulire sbarca a sud: appuntamento a novembre col "Mediterraneo"

A novembre il network Pulire si arricchisce di un nuovissimo polo del Sud: a Catania è nata infatti Pulire Mediterraneo, la prima esposizione che porta il brand Pulire nel sud dell'Italia. La fiera si terrà dal 12 al 15 novembre presso gli spazi Etnafiere di Catania. Grande la soddisfazione di **Francesco Bertini**, presidente di AfidampCom, che ricorda: "Sono molte le sfide aperte per il settore del cleaning nel sud dell'Italia e direi anche del mondo in generale, e non poteva mancare nel mezzogiorno italiano un centro per valorizzare le eccellenze e le innovazioni. Come sappiamo, per ragioni soprattutto logistiche, a Pulire Verona non si vedono tanti imprenditori provenienti dalla Sicilia, dalla Calabria e dalle aree limitrofe, che pure sono davvero importanti per il nostro mercato. Gli obiettivi so-



no alti: la nuova manifestazione, infatti, si propone di diventare un riferimento per la maggior parte dei paesi del bacino dell'area mediterranea. L'evento non coinvolgerà solo l'Italia infatti, ma anche Malta e il Nord Africa. Prosegue Bertini: "Saranno quattro giorni di full immersion tra le eccellenze esposte dai professionisti del settore dell'igiene degli ambienti e della lavanderia e non mancheranno momenti semina-

riali, culturali ed istituzionali." La presenza in contemporanea all'interno di Etnafiere e le sinergie già messe in atto con l'esposizione RistoraHotel, fiera di riferimento per il settore dell'accoglienza che viaggia sui 5mila visitatori ed è un'esposizione molto conosciuta, assicureranno a Pulire Mediterraneo una significativa presenza di responsabili acquisti che operano nell'ambito della ristorazione e dell'ospitalità.

medusa srl
detergenti professionali

Igienizza

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

Siamo motivati
da un **obiettivo comune**,
rispondere
alle **vostre esigenze**

DIVISIONE SANITA'



DIVISIONE CIVILE



DIVISIONE FACILITY
MANAGEMENT



DIVISIONE INDUSTRIA
E AGROALIMENTARE



DIVISIONE GDO E
RETAIL



DIVISIONE HOTEL



Igiene ambientale

Pulizie tecniche

Prodotti per l'igiene della persona

Disinfestazione

Cura del verde

Logistica

Servizi ausiliari

Manutenzioni

Antincendio e sicurezza

Gestione calore e condizionamento

Gestione rifiuti



www.skillservice.it

Sorma è il partner giusto per cogliere le opportunità di business

Il mercato del cleaning professionale ha registrato nel 2015 una crescita importante del fatturato (+7%) per un va-

lore di circa 1,6 miliardi di euro (fonte Indagine AfidampFAB) con una buona performance di quasi tutte le categorie, soprattutto i macchinari (+11%).

Questo importante dato insieme alle proiezioni incoraggianti per il 2016 confermano un trend positivo ma che



PARTNER D'IMPRESA

deve essere letto in modo corretto: le opportunità da cogliere sono ancora numerose e possono indirizzare i volumi verso quelle aziende che sanno interpretare correttamente il cambiamento in atto decretandone il successo.

In questo senso il ruolo della vendita del prodotto è decisivo: per i produttori si aprono evidenti possibilità per la commercializzazione di prodotti e macchinari; si pensi che l'e-commerce nel 2016 crescerà del 16% e che ad oggi solo una minima parte delle pmi italiane sfrutta appieno i vantaggi del web per vendere on line. Ma anche il ruolo del distributore si conferma centrale: apparentemente la trasformazione digitale in atto sembra releghi il distributore ad un ruolo marginale, ancorato al solo prezzo come unica arma al suo arco; non è così, anzi la sua figura evolverà verso aspetti orientati alla consulenza, alla specializzazione e alla formazione professionale degli operatori.

Un produttore che sappia offrire prodotti e servizi di qualità, una formazione dedicata degli operatori (meglio se erogata con un mix di formazione a distanza e focus formativi sul campo), un bagaglio di competenze da cui attingere per risolvere i problemi ed affrontare le complicate richieste del mercato può cavalcare quel trend positivo intercettato dalle indagini di mercato e cogliere tutte le opportunità che il mercato effervescente e dinamico di oggi mette a disposizione. In questo Sorma è una certezza, grazie ad una storia consolidata ed un futuro già delineato.

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

G R O U P E
PAREDES
Qualità Igiene Affidabilità

SOLUZIONI PER UN'IGIENE SOSTENIBILE

www.paredes.it

www.paredes.it

Il gruppo Paredes concepisce, produce e distribuisce una gamma completa di prodotti monouso per l'igiene professionale delle mani e degli ambienti. Sempre nel rispetto della nostra filosofia Eco Attitude.

eco attitude

ChimiClean presenta i nuovi detergenti CAM in flacone antibatterico

Il Ministero dell'Ambiente con un Decreto del 24 Maggio 2012 ha definito i criteri ambientali minimi (CAM) da prendere in particolare considerazione negli appalti pubblici per determinate categorie di servizi e forniture.

Si chiede alle pubbliche amministrazioni di contribuire al conseguimento degli obiettivi di sostenibilità attraverso l'inserimento nei documenti di gara di specifiche indicazioni volte a qualificare, da un punto di vista ambientale, sia le forniture di prodotti di detergenza che gli affidamenti dei servizi di pulizia. Tra le qualità da premiare nelle diverse fasi delle procedure di ga-



ra c'è l'utilizzo di soluzioni e detergenti a bassissimo impatto ambientale. ChimiClean ha voluto dare una risposta concreta ideando e sviluppando

un'intera linea di pronto uso e superconcentrati in giuste dosi conformi CAM e certificati ISO 17025: detergenti per pavimenti, vetri e superfici lucide, multiuso, sgrassatori, manutentori per il bagno e l'interno wc, ecc..

Un'adeguata formazione sarà fornita a clienti ed operatori per un corretto e sicuro utilizzo dei prodotti. Specifici luoghi realizzati ad hoc, inoltre, consentiranno all'utilizzatore di riconoscere ed identificare gli ecodetergenti CAM. Le novità, tuttavia, non finiscono qui. I flaconi della nuovissima linea CAM, infatti, sono i primi ad essere stati realizzati con una speciale plastica antibatterica trattata con nanoparticelle di argento colloidale: agen-



te altamente efficace contro i differenti tipi di batteri, parassiti, funghi e virus. ChimiClean: sempre un passo avanti nella ricerca di innovazioni ed eco soluzioni!

[www.chimiclean.it]

65
GSA
SETTEMBRE
2016

Soligena: partner affidabile per affrontare le sfide del mercato

Si è concluso da pochissimo Forum Pulire 2016 ed è tempo di riflessioni per valutare nuove opportunità e definire le future strategie. Il mercato indica costantemente la necessità di uscire dagli schemi consueti, con i quali si cerca di navigare tra incertezze e appiattimento dell'offerta, la strada migliore è quella della crescita della cultura imprenditoriale e di un nuovo e innovativo approccio. A questa sfida sono chiamati, non da ora, i dealers e i fabbricanti e in questa sfida Soligena ha scelto di giocare una partita importante. Lo scorso 8 luglio si è tenuta l'assemblea dei Soci, in occasione della quale il Consiglio Direttivo ha illustrato le prime risultanze di un progetto su cui Soligena lavorava da qual-

che mese, un progetto ambizioso che avrà il suo palcoscenico naturale in occasione di Pulire 2017. La risposta di Soligena alle sollecitazioni del mercato si traduce nella pianificazione di un piano quadriennale all'interno del quale si configurano il progetto in corso d'opera e una serie di steps successivi di cui il primo sarà un importan-

te evento previsto a febbraio 2017. L'evoluzione delle dinamiche di mercato, sempre più spinto verso l'aggregazione, impone non solo di cambiare vestito, passando da una logica di prodotto o di prezzo ad una logica di progetto, ma di farlo velocemente. Il mercato ha l'assoluta necessità di confrontarsi con partners credibili e Soligena è pronta a raccogliere la sfida attraverso un nuovo processo di crescita culturale e organizzativo.

[www.soligena.it]

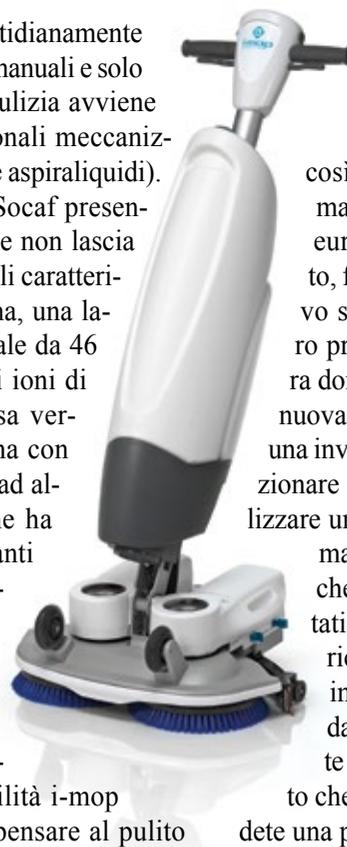


i-mop, la lavasciuga professionale con la flessibilità di un mop

Socaf spa è un'azienda commerciale fondata nel 1982 con la vocazione delle macchine per la pulizia professionale che nel tempo ha saputo differenziarsi, allargando i propri confini territoriali e di prodotto, creando la divisione detergenza, la divisione Aquarial (raffrescamento evaporativo) e di recente sviluppando il progetto i-mop con il quale Socaf spa è diventata a tutti gli effetti un player nazionale.

La decisione di proporre i-mop, alla fiera EXPOSANITA' dello scorso maggio è stata vincente, perfettamente in linea con il focus della manifestazione: l'innovazione a 360 gradi. Con la lavasciuga pavimenti i-mop, Socaf ha introdotto la soluzione ideale per la sanificazione meccanizzata in tutti gli ambienti sanitari e nelle comunità. Attualmente le superfici orizzontali degli ambienti sanitari e ospede-

rali vengono quotidianamente puliti con strumenti manuali e solo periodicamente la pulizia avviene con mezzi professionali meccanizzati (monospazzola e aspiraliquidi). In questo contesto Socaf presenta i-mop, il cui nome non lascia dubbi sulle incredibili caratteristiche della macchina, una lavasciuga professionale da 46 cm con batterie agli ioni di litio che ha la stessa versatilità di un mop ma con un potere di pulizia ad altissimo livello e che ha già ricevuto importanti premi internazionali (primo tra tutti a ISSA Interclean di Orlando). Grazie alla sua compattezza, versatilità e manovrabilità i-mop cambia il modo di pensare al pulito rendendolo più piacevole e permettendo all'operatrice di poter utilizza-



re la lavasciuga anche in ambienti ristretti e su diversi livelli.

E' un metodo di pulizia così innovativo che nel sistema sanitario degli stati nord europei è già stato adottato, facendolo diventare il nuovo standard di qualità nei loro protocolli di pulizia. La vera domanda è: i-mop è solo una nuova macchina per le pulizie o una invenzione in grado di rivoluzionare in positivo il modo di realizzare un certo tipo di lavoro? Immaginate un prodotto nuovo che è facile da usare, da risultare sempre brillanti, che non richiede formazione e che è immediatamente apprezzato da chi lo utilizza. Immaginate tutto questo con un prodotto che paga e non costa. Richiedete una prova gratuita.

[\[www.i-mop.it\]](http://www.i-mop.it)

Linea CAM: verso un minor impatto ambientale



Medusa, azienda specializzata nella produzione di detergenti professionali ed industriali, si contraddistingue per la flessibilità e per l'ampia gamma di referenze. Queste le principali linee: cucina, lavanderia, pulizia ambienti e pavimenti, superconcentrati, HACCP, zootecnia ed agroindustria, autolavaggi, oltre ad una vasta serie di prodotti di nicchia. Nei mesi scorsi è stata introdotta la nuova Linea CAM, caratterizzata da formulati conformi ai Criteri Ambientali Minimi, quindi idonei ai GPP per i cosiddetti acquisti verdi negli appalti pubblici.

La linea è composta da 13 prodotti, tra cui 4 super-concentrati, aventi una dichiarazione di conformità emessa da un laboratorio accreditato ISO 17025. Tra i prodotti della Linea CAM si distingue CAM Multigiene, un detergente igienizzante profumato

alle gemme di pino, a base di Clorexidina. Il principio attivo disinfettante, noto agente antimicrobico, 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. CAM Multigiene 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 profumo gradevole e persistente. La Linea CAM è un ulteriore passo di Medusa, nel percorso che la vede protagonista verso la realizzazione di prodotti a minor impatto ambientale.

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

Approvati dalla Federazione Italiana Cuochi

E' stato siglato un accordo tra la Federazione Italiana Cuochi (FIC) e Reflexx in merito alla promozione della nuova Linea di guanti "Food Handling". La Federazione Italiana Cuochi è la più importante Associazione di settore ed annovera 16.000 associati di cui 12.000 cuochi professionisti. La commissione interna della FIC ha concesso l'utilizzo del prestigioso Marchio per le 3 tipologie di guanti della Linea Food Handling destinate esclusivamente alla manipolazione di alimenti. La proposta di Reflexx di guanti idonei al contatto alimentare



periodicamente e severamente testati è stata quindi accolta con molto interesse dalla Federazione Italiana Cuochi, particolarmente attenta anche agli aspetti che possono sembrare marginali, ma che sono componenti essenziali della buona cucina, come l'igiene e l'osservazione puntuale del manuale HACCP e quindi l'attento uso di MOCA (Materiali ed Oggetti destinati al Contatto con Alimenti).

I prodotti Reflexx della Linea "Food Handling" si fregeranno, quindi, del Marchio Approvato dalla Federazione Italiana Cuochi, simbolo importante e riconoscibile dalla maggior parte dei cuochi professionisti italiani, Professionisti che fanno dell'aggiornamento professionale continuo, garantito dalla F.I.C., il loro ingrediente segreto di successo.

La nuova Linea di guanti Food Handling di Reflexx è composta da:

- un guanto riutilizzabile, il Reflexx 95 FH per lavori dove è richiesta una buona resistenza
- un guanto monouso, il Reflexx 72FH, per ogni lavoro dove è richie-

sto una buona protezione

– il Reflexx 20, un prodotto innovativo ed intelligente dove è richiesta la massima igiene al miglior costo possibile.

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

SANITÀ
G.D.O
INDUSTRIE
CIVILE
HO.RE.CA.



WWW.PAPALINISPA.COM

SPECIALISTI PER PROGETTI SU MISURA

SERVIZI SPECIALIZZATI

Elevata specializzazione per l'erogazione di servizi no-core in strutture sanitarie di ogni genere quali ospedali pubblici e privati, case di riposo, case di cure, ecc.

PAPALINI SPA DIVISIONE SANITÀ

Un modello organizzativo capace di unire la trentennale esperienza nei servizi alla **consocenza diretta del mercato delle strutture sanitarie pubbliche e private**. Un'azienda che vuole **dirvi e darvi** qualcosa di più: **progetti specializzati** con una struttura competente, efficiente e qualificata, che garantisce **servizi specialistici d'eccellenza**.

PULIZIA E SANIFICAZIONE
aree sanitarie alto, medio e basso rischio



RISTORAZIONE
e attività di supporto alla cucina



LAVANDERIA
indumenti ospiti e trasporto biancheria



CONTATTACI: 0721 860322 | 800 017 129

WEB: WWW.PAPALINISPA.COM



Il come, dove e quando del pulito



FFM, ovvero Fimap Fleet Management, è il nuovo servizio sviluppato da Fimap per aiutare i professionisti del settore a migliorare le prestazioni della propria flotta. Tramite un qualsiasi dispositivo, computer, smartphone o tablet è possibile visualizzare in tempo reale un quadro completo dello stato di ogni macchina che compone la flotta. Permette a chi gestisce un'attività e che utilizza una flotta dislocata in diversi cantieri, di sapere tutto ciò che accade, come fosse presente. FFM traduce i dati raccolti in preziose

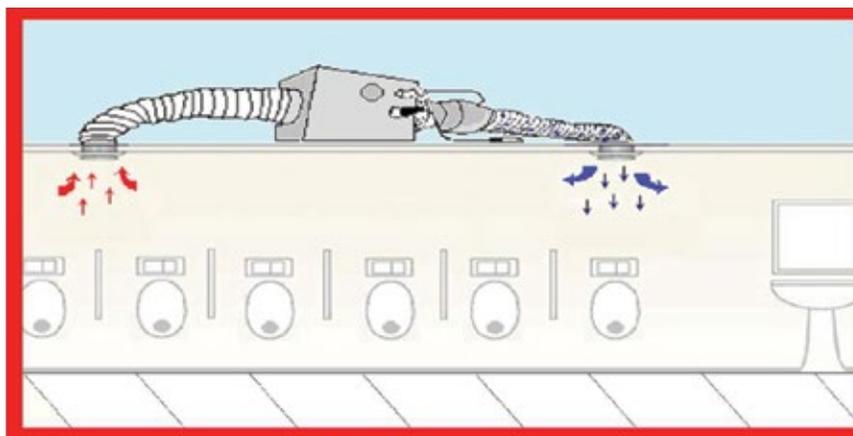


informazioni per migliorare esponenzialmente la qualità del servizio offerto. È possibile sapere se l'attività prevista si sta svolgendo nel luogo e nei tempi stabiliti, se sono necessari interventi straordinari e per quando è pianificato il successivo tagliando di manutenzione. Lo stato di salute della flotta viene quindi costantemente monitorato, ed in caso di guasto improvviso si può sapere subito la tipologia di assistenza necessaria e dove è richiesto

l'intervento, riducendo drasticamente tempi e costi dovuti al ripristino dell'operatività della macchina. Una gestione attenta permette di contenere gli imprevisti, evitare i fermi macchina e avere una flotta sempre pronta a portare a termine l'obiettivo. L'ottimizzazione organizzativa consente di sfruttare a pieno tutte le potenzialità della propria flotta facendo fruttare al massimo l'investimento.

[www.fimap.com]

68
GSA
SETTEMBRE
2016



Negli ultimi 12 mesi **ITALSAN** ha messo a punto due nuove apparecchiature destinate ad arricchire la nostra proposta: La prima **WINDFRESH** da noi chiamata anche "la profumazione invisibile" ha la qualità di profumare medio/grandi ambienti (da 190 a 350 m³ h.) ed essere collocata nelle controsoffittature o in locali dedicati quindi, fuori portata da atti vandalici. **WINDFRESH** è un brevetto **ITALSAN**.

SANYTRONIK la seconda apparecchiatura è l'unico Sanitizer elettronico che propone un refill con **Presidio Medico Chirurgico**. **SANYTRONIK** ha un design tutto italiano ed un ottimo rapporto qualità/prezzo - "per saperne di più visita il ns. sito - www.italsan.it"



ITALSAN s.r.l. - Via Mazzini, 5
21040 Venegono Superiore (VA) Italy
Tel. +39.0331.850186 Fax +39.0331.850357
italsan@italsan.it - www.italsan.it



I vantaggi più evidenti del sistema **WINDFRESH** sono:

- Assenza totale di apparecchi nell'ambiente da trattare.
- Prevenzione ad atti vandalici.
- Possibilità di potenziamento a volontà della profumazione.
- Possibilità di lavoro macchina secondo il programma impostato.
- Non allacciamento all'impianto di areazione del cliente.
- Riciclo e purificazione ambientale continua. (con abbattimento carica batterica in sospensione).
- Possibilità di derivazioni. (con una macchina più bocchette di uscita profumo).
- Possibilità di montaggio in vari ambienti. (non solo nella controsoffittatura)
- Costi di gestione contenuti. (una macchina sostituisce decine di apparecchi a muro tradizionali)

www.italsan.it

Igiene alimentare. Fra teoria e realtà: l'oceano

In un mondo che sempre più mangia e dorme fuori casa, è persino banale ricordare quanto sia importante l'igiene anche se le strutture soddisfacenti sotto l'aspetto igienico (pulizia di cucine, sale, camere, bagni, ambienti comuni) sono in minoranza.

Ridurre o eliminare il rischio di contaminazione in ambito horeca, insieme all'igiene del personale e dei locali, è senz'altro una priorità. Non a caso l'acronimo HACCP significa analisi dei rischi e controllo dei punti critici. Fortunatamente, gli strumenti per agevolare il lavoro degli OSA (operatori del settore alimentare), non mancano. Se parliamo di "panni e spugne" non possiamo non citare Evo Sponge: la spugna abrasiva antigraffio brevettata da Eudorex. Per concepirla, l'azienda si è posta una semplice domanda: quali sono i limiti delle spugne abrasive esistenti? La risposta, frutto di un'indagine commissionata su un campione di 1500 consumatori italiani è stata la



seguito: si sbriciolano e sono difficili da risciacquare.

Limiti superati brillantemente, possiamo dire. Tant'è che Evo Sponge è facile da pulire e non rilascia alcuna sostanza contaminante. Evo sponge è infatti risultata conforme alla Food Contact Certification sia in EU che per l'FDA negli Stati Uniti. E' una spugna veramente conforme ai principi del Codice Alimentare e dell'Haccp. Importanti realtà nazionali l'hanno scelta; fra queste si annoverano catene alberghiere, grandi compagnie di navigazione, aziende di produzione ali-

mentare. All'estero è molto apprezzata, tant'è che a distanza di 3 anni dal lancio, è già presente in 12 paesi.

Obiettivo a medio termine è diventare il punto di riferimento del cleaning professional per panni e spugne. Oggi Eudorex oltre ad avere il più ampio assortimento di microfibre, per composizione, dimensione e grammatura, ha una completa gamma di spugne che spazia dalle brevettate e certificate Evo Sponge alle tradizionali accoppiate con fibre più o meno abrasive.

[www.eudorexpro.it]

69
GSA
SETTEMBRE
2016

Garantire igiene e sicurezza: le priorità di Rubino Chem

La qualità, l'emozione, il senso di benessere sono le principali caratteristiche da sempre presenti nei prodotti a marchio Rubino Chem. Le linee Oiè Essenza e Deo Det soddisfano la varietà di fabbisogni degli utilizzatori; l'efficacia si esplicita nel connubio perfetto di fattori complementari: le fragranze uniche, specifiche per la profumazione e caratterizzazione ambientale insieme alla perfetta pulizia dei luoghi. Studiati per prendersi cura delle superfici ed ambienti trattati, grazie agli speciali tensio - attivi di nuova generazione contenuti, igienizzano a fondo senza danneggiare le superfici, garantendo completa sicurezza nell'utilizzo. Le nuove tendenze di marketing olfattivo impongono di offrire all'utenza un odotipo che possa stimolare e coinvolgere il maggior numero di sensi creando una esperienza unica e facilmente evocabile nella memoria del singolo. La punta di diamante OIE' Essenza, soddisfa le necessità di personalizzazione olfattiva del singolo utente attraverso le sue 25 fragranze, che evocano particolari stati d'animo. Adatte a differenti ambienti, soddisfano pienamente le necessità imposte di caratterizzazione univoca, divenendo uniche ed irripetibili.



[www.rubinochem.it]

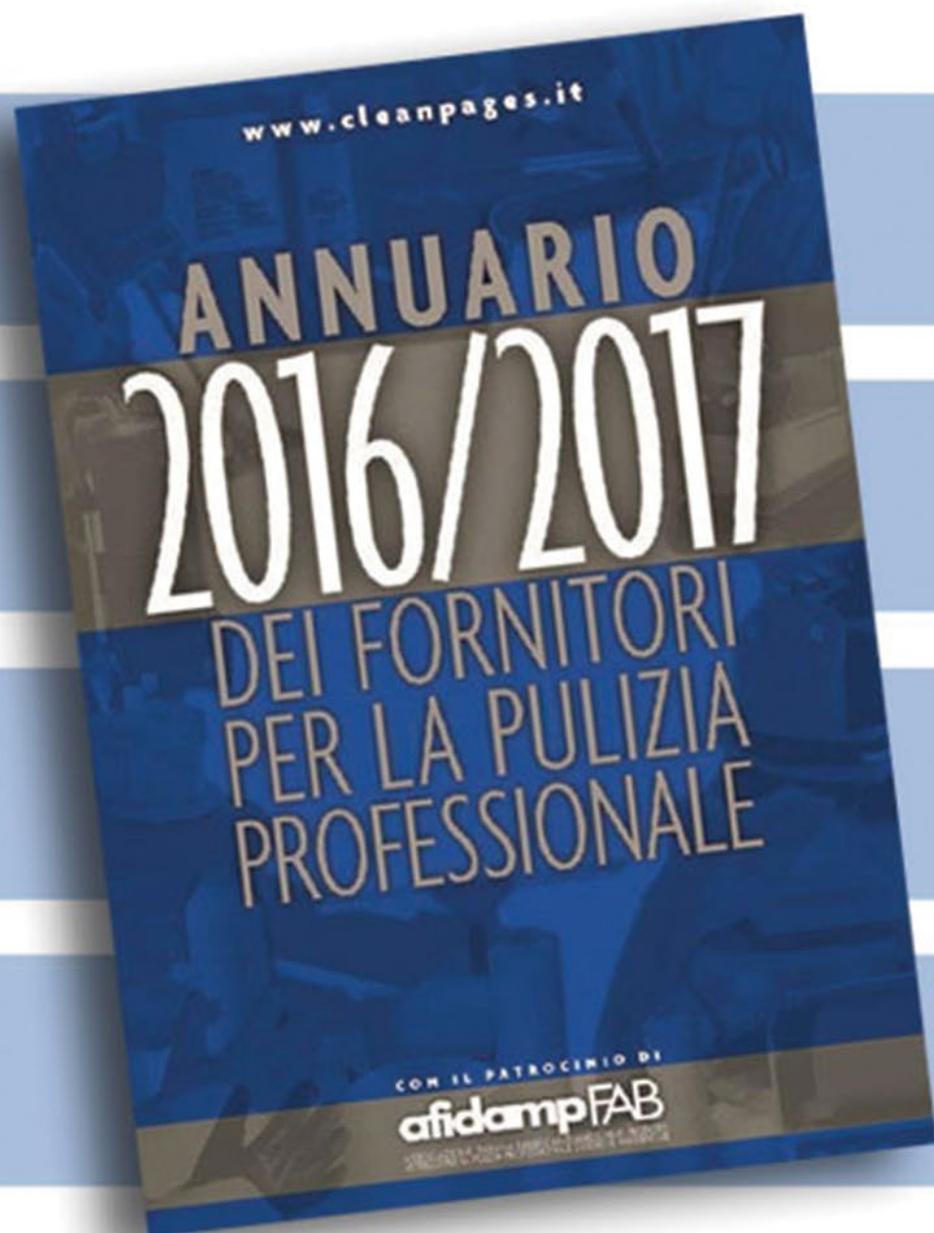
L'Annuario dei fornitori per la pulizia professionale è indispensabile per gli acquisti nei comparti: Hotellerie, Imprese di pulizia, Sanità pubblica e privata, Distribuzione organizzata, Industria e molti altri...

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

-45% RIDUZIONE CONSUMI LA SOSTENIBILITÀ SI VEDE.

Guarda il tuo lavoro con occhi nuovi.
Il Sistema Identity di Lucart Professional
ti dimostra che la sostenibilità è un valore tangibile.
Una riduzione reale dei consumi per abbattere
i costi e l'impatto sul pianeta.
Lucart Professional: la nuova esperienza
dell'innovazione sostenibile.



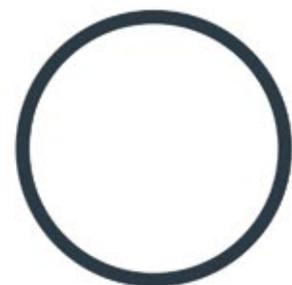
 **LUCART**
PROFESSIONAL

Naturally advanced

Risultato ricerca di mercato condotta da Research Factory su un campione rappresentativo, ponendo in relazione un dispenser Identity Toilet con un dispenser tradizionale Jumbo Lucart. Milano 2015.

Falpi

Love
Earth



#thinkgreen



www.falpi.com

