Cleaning Magazine COMMUNITY

N.SEI
MAGGIO 2015

l'evento: PULIRE 2.1 Verona

L'ANDAMENTO DEI MERCATI
idropulitrici
carta

PULIZIA E MANUTENZIONE
cotto
moquette
resilienti

WWW.CLEANINGCOMMUNITY.NET

SOMMARIO

5 EDITORIALE

FOCUS
6 UNO SGUARDO DAL MONDO
8 EVENTI
24 VETRINA GREEN
36 COSA VEDERE A PULIRE
87 I PRODOTTI
106 VETRINA PEST CONTROL

ASSOCIAZIONI
10 IMPORTANTI NOVITÀ PER IL SETTORE DEI SERVIZI

OSSERVATORIO
14 LA CARTA VINCENTE
Chiara Merlini

PANORAMA
28 OCCHIO ALLE FIERE!
Chiara Merlini

PULIRE
30 LO SHOW INIZIA
Giulia Sarti

L'AZIENDA
48 UN'AZIENDA TANTE NOVITÀ

FORMAZIONE
50 E ORA IL LAVORO TOCCA ALLA MACCHINA
Giovanna Barberis
54 UFFICI PULITI LAVORATORI SERENI
Giovanna Barberis

IMPRESE
58 UNO SGUARDO ALL'EUROPA
Chiara Merlini

TRATTAMENTI
64 FAR VIVERE UNA BELLEZZA ANTICA
Michele Corsini
68 SOTTO I PIEDI COMFORT E PRATICITÀ
Michele Corsini
72 I PAVIMENTI RESILIENTI
Michele Corsini

CATALOGHI
76 INFORMARSI CON UN CLICK

LE MACCHINE
78 H2O LA FORZA DELLA PULIZIA
Chiara Merlini

SICUREZZA
82 PROTETTI E IN REGOLA
Vittoria Orsenigo

GESTIONE
88 TEMPO DI BILANCI
Mario Venturini

MARKETING
92 CAMBIA LA DOMANDA SI ADEGUA L'OFFERTA
Davide Gabrielli

INTERNET OF THINGS
94 IL MONDO DEGLI OGGETTI INTELLIGENTI
Chiara Merlini

PEST CONTROL
98 LA MOSCA DOMESTICA
Mario Alessi
102 ATTENZIONE ALLE BLATTE
Mario Alessi

Cleaning Magazine COMMUNITY

www.cleaningcommunity.net
Clicca per ricevere gratuitamente le nostre newletter e i prossimi numeri del magazine

Editore
4PUNTOZERO Srl
Via Ressi, 28 - Milano
Tel. +39 02 39265461 - Fax +39 02 45497579
info@4puntozero.it

Direttore responsabile
Federica Fiorellini
fiorellini@4puntozero.it

Direttore editoriale
Chiara Merlini
merlini@4puntozero.it

In redazione
Zoe Battiston, Andrea Della Torre, Enrico Drago, Federica Fiorellini, Marie Delorme, Vittoria Orsenigo, Giulia Sarti

Progetto grafico
Roberto Cremonesi.Co Srl
info@robertocremonesi.it

Impaginazione
Lele Nanolini

Direzione commerciale e marketing
Stefano Carlin
carlin@4puntozero.it

Pubblicità e sviluppo
Luciano Dorini
dorini@4puntozero.it

International Sales Manager
Giorgio Pierguidi
pierguidi@4puntozero.it

Amministrazione
Lara Papetti
amministrazione@4puntozero.it

Segreteria
Elisabetta Andreini
info@4puntozero.it

Ufficio traffico
traffico@4puntozero.it

Cleaning Community Magazine
Autorizzazione del Tribunale di Milano n. 122 dell'8 aprile 2014

4Puntozero Srl, titolare del trattamento dei dati relativi ai destinatari della presente pubblicazione, informa che le finalità del trattamento sono rivolte unicamente a consentire l'invio del presente magazine e di altre iniziative editoriali di propria edizione; la casa editrice informa altresì i destinatari dell'invio che in ogni momento essi potranno esercitare i diritti previsti dall'art. 7 del D.Lgl. 196/03, chiedendo l'aggiornamento o la cancellazione dei dati.

È IL TEMPO DI PULIRE 2.1

CHIARA MERLINI

Per il cleaning professionale italiano è arrivato l'appuntamento più importante dell'anno, dove domanda e offerta si incontrano, le aziende presentano i loro prodotti innovativi, e si comprende lo stato dell'arte del settore.

Gli anni hanno visto grandi cambiamenti, proprio nelle manifestazioni: dalla concentrazione in pochi appuntamenti all'anno alla presenza di numerosissime fiere nel mondo intero, nei luoghi più diversi.
Prima, quando la pulizia professionale era giovane, e la domanda superava l'offerta (tempi d'oro!), le fiere erano occasioni d'affari, un mercato vicino da accontentare.
Poi il mercato si è ampliato, è diventato globale, gli affari sono diventati business, e tutto è più difficile. Perché è l'offerta a superare la domanda, partecipare a una mostra incide molto sui budget aziendali, bisogna ottimizzare le risorse e andare a cercare mercati che vogliano investire, crescere e… possano pagare. La concorrenza cinese - incubo del passato - ha assunto precise forme e contorni.

Anche l'offerta cambia e si adegua: per i mercati evoluti l'innovazione tecnologica fa la differenza e la sostenibilità ambientale, il risparmio di risorse sono fattori competitivi; i mercati emergenti, se hanno iniziato un percorso di crescita e di evoluzione, hanno però bisogno di un'offerta più basica, di prodotti semplici a costi accettabili.

Le fiere sono un osservatorio privilegiato per essere informati sia sulle novità sia sullo stato di salute del mercato.
A Verona cercheremo di capirne di più.

Uno sguardo dal mondo

NUOVO KÄRCHER CENTER A TORREGROTTA (ME)

Kärcher - primo produttore mondiale di macchine per la pulizia - ha inaugurato ai primi di maggio un nuovo Kärcher Center a Torregrotta, nel cuore della zona industriale. Il negozio, Gitto srl, è specializzato nel settore del cleaning e rivolto a un'utenza consumer, professionale e industriale con un'ampia gamma di prodotti e servizi.
Situato in via Ettore Majorana, è raggiungibile sia da Messina sia da Palermo, grazie alle uscite autostradali di Rometta e Milazzo. Con 100 mq di superficie e la disponibilità di un ampio parcheggio, il nuovo negozio conta su 150 referenze e un bacino d'utenza proveniente da tutta la regione: impiega tre collaboratori coordinati dal direttore Giancarlo Gitto, titolare dell'attività. E nel vasto showroom l'esposizione della gamma prodotto Kärcher: idropulitrici, aspiratori, lavasciuga pavimenti, spazzatrici, detergenza, gardening e altro. Oltre alla possibilità di acquisto diretto, il cliente può avvantaggiarsi della consulenza sulle problematiche legate alla pulizia e assistenza sulle macchine vendute con ritiro in tutta Italia.

IL LIBRO, L'AUTORE

Chi sfoglierà l'agenda **PULIRE, NON SOLO FIER**A, dedicata alla nuova edizione di Pulire Verona, troverà tra gli eventi elencati per il giorno 19 Maggio quello dedicato alla presentazione del libro di Giulio Guizzi: "Pulizia Igienica e Sanificazione. La sporca storia del pulito", che si svolgerà presso lo stand di AfidampFED (padiglione 3 B2/1).
Non abbiamo ancora avuto la possibilità di leggere il libro, perciò non possiamo che anticipare la sintesi di presentazione che circola in rete. Quello che ci preme, però, è di dare immediatamente conto di questa nuova opera di Giulio Guizzi, autore che da anni seguiamo con simpatia e del cui lavoro teniamo sempre a darne conto.
Giulio Guizzi infatti, tra i molti imprenditore intelligenti e capaci del settore del cleaning, si contraddistingue per alcune caratteristiche non comuni: curiosità, vocazione alla didattica e conseguente voglia di far conoscere agli altri quanto viene via via ad apprendere.
Nel settore del cleaning Giulio Guizzi è molto ben conosciuto (ancora oggi ne è ufficialmente instancabile rappresentante, come AFED Ambassador) e la sua attività quale autore di testi merita di essere segnalata in quanto rappresenta un unicum nel panorama non solo italiano. *Ecco la sintesi del libro "Pulizia Igienica e Sanificazione. La sporca storia del pulito".*
Con il cleaning professionale attraverso i tempi Giulio Guizzi ha raccontato la storia della pulizia nelle varie epoche, intrecciando il puro racconto cronologico dei vari periodi chiave e peculiari per sporco e pulizia con l'aspetto culturale, mettendo in evidenza gli aspetti sociali e privati legati alle nozioni di sporco/pulito e salubre/ insalubre con tutte le loro conseguenze sul vivere della società.
In queste pagine emerge chiaramente l'intento dell'Autore volto a facilitare un'emancipazione del lavoro di pulizia: il cleaning va inteso e difeso come professione positiva, socialmente indirizzata, che conosce e usa i ritrovati meccanici, elettronici e di detergenza, che persegue l'igiene e che mantiene vivibili e salubri industrie, uffici, scuole, ospedali, alberghi: tutte le comunità e le case, naturalmente.
Giulio Guizzi, imprenditore bresciano, ha sempre associato alla sua attività produttiva e commerciale nella pulizia industriale, di cui è stato precursore in Europa, come presidente delle società Pulindustria Cimex e Pulex, anche un'intensa attività culturale e associativa, di settore e di categoria, che lo ha portato a divenire pubblicista con i suoi numerosi articoli, libri, manuali e saggi, e titolare di un Museo-Biblioteca-Cineteca che non ha eguali nel mondo. Già cofondatore e Presidente Afidamp, è il fondatore della prima scuola aziendale di pulizia in Italia.

EPOCA: NUOVO WEBSITE

La differenza che emerge subito del nuovo sito web **www.epocaspa.com** dell'azienda vicentina si nota già dalla home page nella quale è stata fatta una netta divisione tra le due categorie merceologiche, Industria e Giardino.
Questo permette una navigazione molto più chiara e mirata per gli articoli che si desidera visualizzare. Sarà comunque possibile in ogni momento accedere all'altra sezione senza ritornare alla homepage.
All'interno del sito è attiva una ricerca prodotto approfondita in grado di filtrare, oltre ai noti campi, come nome prodotto, codice prodotto, capacità, guarnizione, passo, ed erogazione, anche per famiglie colore. Volendo fare un esempio concreto, il metodo di ricerca consente, in tempo reale, di estrapolare tutti i nebulizzatori del catalogo giardino di colore verde, permettendo all'utente di avere una panoramica generica della tipologia prodotto e del colore desiderato. Inoltre, è possibile confrontare i prodotti della stessa tipologia, sino a un massimo di quattro, aiutando ancor più l'utente nella scelta del prodotto più indicato per le sue esigenze specifiche di utilizzo.
Su ogni scheda prodotto, oltre ai dati tecnici, in una sezione si può effettuare il download di materiale cartaceo e in un'altra visualizzare i video inerenti. E, al piede di ogni scheda, con un click si possono richiedere direttamente altre informazioni.

FORUM PA 2015

Durante la 26ª Mostra Convegno dell'innovazione nella Pubblica Amministrazione e dei sistemi territoriali, che si terrà dal 26-28 Maggio Palazzo dei Congressi Roma, si svolgerà 'Il Forum di PA 2015' con un fitto programma congressuale, che prevede oltre 100 appuntamenti (il programma è in aggiornamento, ma è già possibile iscriversi) così articolati:
Gli Scenari PA, ovvero le grandi conferenze con i protagonisti della politica e dell'amministrazione di livello nazionale;
I Processi di innovazione, appuntamenti tematici per fare il punto sullo stato dell'arte sui processi di innovazione e semplificazione avviati o da avviare;
I Focus, realizzati in partnership con gli Osservatori Digital Innovation della School of Management del Politecnico di Milano, l'occasione per fare incontrare soluzioni e buone prassi sui temi caldi della nostra agenda digitale;
Forum PA Academy, appuntamenti formativi dove accrescere competenze e saperi.
Per la preparazione del Forum PA 2015 e per coinvolgere il maggior numero possibile di soggetti, il presidente Carlo Mochi Sismondi ha inserito nel sito della Società due hashtag - #sipuòfarese e #sipuòfarecon - per meglio rappresentare il percorso: *"che abbiamo in mente per arrivare a una doppia meta: un nuovo Paese dove ci sia l'opportunità di un benessere equo e sostenibile per tutti e una nuova PA (digitale) utile a questo Paese che vogliamo e che produca valore per i cittadini e le imprese".*

UN PADIGLIONE IN PIÙ A ISSA/INTERCLEAN AMSTERDAM

In risposta alla crescente domanda di spazio espositivo gli organizzatori di ISSA/Interclean Amsterdam - che si svolgerà dal 10 al 13 maggio 2016 - hanno deciso di aggiungere una hall supplementare. *"La prima reazione degli espositori e partner commerciali è stata molto positiva"* commenta Rob den Hertog, manager di ISSA Interclean presso Amsterdam RAI.
Per la prima volta dal 1967, oltre 500 aziende si sono viste assegnare uno stand un anno prima della fiera. Nella nuova hall, situata nel prolungamento della Hall 1, è in fase di sviluppo un nuovo segmento per le attrezzature e prodotti Car Wash.
Nel contempo, l'attenzione resta focalizzata principalmente su prodotti e networking. *"La fiera di Amsterdam, i relativi programmi di formazione ISSA e altri programmi di social networking offrono possibilità uniche per stabilire contatti commerciali. Negli ultimi anni, i visitatori hanno sottolineato la necessità di un maggior numero di aree per la sosta. E questo sarà consentito dalla nuova hall consente di creare un maggior numero di aree"* aggiunge Den Hertog.
Una zona sarà dedicata appositamente all'Innovation Lab, dove saranno presentati i prodotti innovativi degli espositori e gli ultimi sviluppi tecnologici scientifici di Accenture, TNO (organizzazione indipendente di ricerca) e 3TU Federation (federazione di tre università olandesi).

Uno sguardo dal mondo

IL PREMIO BEST PRACTICE

Pubblicato il bando dell'edizione 2015 del Premio Best Practice Patrimoni Pubblici, promosso da Patrimoni PA net, per segnalare le esperienze e i progetti più innovativi promossi e sviluppati in partnership tra Enti Pubblici e Imprese Private per la gestione e la valorizzazione dei patrimoni immobiliari, urbani e territoriali di proprietà pubblica o di interesse pubblico.
Due le categorie di assegnazione dei Premi: 'Best Practice per la gestione di patrimoni immobiliari/urbani/territoriali'; 'Best Practice per la valorizzazione di patrimoni immobiliari/urbani/territoriali'.
L'obiettivo di fondo del premio è favorire la promozione e la diffusione di una nuova cultura e prassi manageriale settoriale tra gli operatori pubblici (Amministrazioni Pubbliche centrali e locali ed Enti di Interesse Pubblico) e gli operatori privati (Imprese di servizi integrati di Property, Facility & Energy Management, di Global Service, di costruzioni, di finanza e gestione immobiliare ecc.), per stimolare lo studio, la sperimentazione e l'adozione di nuovi e più adeguati processi, modelli, strumenti e servizi di 'governance' dei patrimoni intesi come 'risorse pubbliche strategiche'.
Per il bando e allegati: **http://patrimonipanet.forumpa.it/**

APPUNTAMENTI

2015 ITALIA

19 - 21 Maggio
Verona
PULIRE 2015
La più importante manifestazione della pulizia professionale in Italia
info@pulire-it.com
www.pulire-it.com

12 - 15 Settembre
Bologna
SANA
Salone Internazionale del biologico e del naturale
www.sana.it

14 - 16 Ottobre
Bologna
AMBIENTE LAVORO
Mostra dedicata a temi della salute e sicurezza legati al mondo del lavoro
www.senaf.it

3 - 4 Giugno
Bologna
R2B RESEARCH
Meccanica e Tecnologie per l'industria
www.smau.it

12 – 20 Settembre
Bari
FIERA DEL LEVANTE
Campionaria generale internazionale
www.fieradellevante.it

12 – 15 Settembre
Milano
HOMI
Il nuovo Grande Macef
www.fieramilano.com

16 – 18 Settembre
Milano
SICUREZZA
Ambiente, Protezione Civile e Sicurezza
www.fieramilano.com

2015 Estero

18 - 20 Maggio
Dubai, Emirati Arabi
FM EXPO MIDDLE EAST
Fiera del Facility Management
www.fm-expo.com

28 - 30 Luglio
Johannesburg, South Africa
CLEANTEXPULIRE
www.cleantex.co.za

16 - 18 Settembre
Almaty, Kazakhstan
ECOTECH
Fiera gestione ambientale, rifiuti e riciclo, innovazioni 'green'
www.ecotech.kz

17 - 19 Settembre
Bangkok, Tailandia
THAILAND CLEANING EXPO
Il più importante evento del cleaning in Tailandia
thaicleanexpo.com

22 - 25 Settembre
Berlino, Germania
CMS
Mostra internazionale dedicata al cleaning e al Facility Management
www.cms-berlin.com

20 - 21 Ottobre
Sidney, Australia
AUSCLEAN PULIRE
www.auscleanexpo.com.au

20 - 22 Ottobre
Mosca, Russia
CLEANEXPO
www.cleanexpo-moscow.ru

20 - 23 Ottobre
Orlando, Florida, Stati Uniti
ISSA/INTERCLEAN NORTH AMERICA
www.issainterclean.com/NorthAmerica

21 - 23 Ottobre
Novosibirsk, Russia
INTERFOOD SIBERIA
Fiera dedicata al cibo, alle bevande, agli ingredienti e alle attrezzature
www.interfood-siberia.ru

27 - 29 Ottobre
Madrid, Spagna
HYGIENALIA+PULIRE
tania.noto@afidamp.it
www.hygienalia-pulire.com

29 Ottobre - 1 Novembre
Bangkok, Thailandia
MAKRO HORECA
Ho.Re.Ca. Exhibition
www.thailandexhibition.com

2 - 4 Novembre
Dubai, Emirati Arabi
CLEAN MIDDLE EAST PULIRE
www.cmepexpo.com

2016 Estero

10 - 13 Maggio
Amsterdam, NL
ISSA/INTERCLEAN AMSTERDAM
info@issainterclean.com
www.issainterclean.com

21 - 23 Settembre
Bangkok, Tailandia
PULIRE ASIA PACIFIC
www.pulire-asiapacific.com

Importanti novità PER IL SETTORE DEI SERVIZI

FISE FEDERAZIONE IMPRESE DI SERVIZI

DALLA TAVOLA ROTONDA DI ROMA SONO EMERSI MOLTI SEGNALI: LO STUDIO CENSIS–FISE SUL MERCATO DEI SERVIZI. E UNA PROPOSTA ALLE ISTITUZIONI

TESTO
LA REDAZIONE

Il mercato dei servizi è oggi troppo contratto e appesantito dalle procedure, ha notevoli potenzialità, è contraddistinto da una competizione che si gioca ancora troppo sul costo del lavoro, con processi di liberalizzazione bloccati da una 'lobby pubblica' attenta a non modificare gli assetti esistenti. Però sono grandi i progressi compiuti negli ultimi anni sul piano della trasparenza, dell'innovazione tecnologica e della reputazione. E dalle norme nel Jobs Act ci si aspetta benefici effetti sull'occupazione: il 40% delle imprese prevede nuove assunzioni.
Sono queste le principali evidenze che emergono dallo studio CENSIS - FISE (Federazione Imprese di Servizi di Confindustria) '*Il Valore del Servizio - Concorrenza e trasparenza nel mercato dei servizi*', presentato nel corso della Tavola Rotonda promossa dall'Associazione a Roma dal titolo '*Concorrenza e Lavoro - Una regolamentazione per il futuro dei servizi*', che illustra il punto di vista degli operatori del settore su temi attuali, quali concorrenza, trasparenza, appalti e occupazione.
"*A fronte di una non indifferente crescita del valore economico dei servizi, della massiccia modernizzazione del settore e della costante qualificazione delle imprese*" si legge nello studio "*non si intravede nel Paese e nelle Istituzioni quel salto culturale che permetta di considerare i servizi come una componente essenziale per la crescita, un mercato che merita una politica industriale come gli altri*".

NEL PARTICOLARE

Quando si parla di concorrenza e dei problemi connessi, oltre un terzo delle aziende (il 36%) non ha esitazioni nel dire che il vero problema riguarda l'esasperata competizione sul solo costo del lavoro; altre criticità, come i monopoli - legali - incontrollati ed estesi in ambiti di mercato (16,8%) o la farraginosità delle procedure (13%) sono importanti, ma non così determinanti.
L'85,3% ritiene che il processo di liberalizzazione dei mercati sia bloccato o fortemente condizionato da lobby pubbliche che cercano di mantenere gli attuali equilibri. E questa chiusura del mercato in favore del cosiddetto *in house* è giudicata dal 70% inaccettabile, anche se solo la metà di questi pensa che sia aumentata negli ultimi 10 anni.
Nonostante ciò, il 36,2% ritiene che negli ultimi 2-3 anni si siano aperti nuovi spazi di mercato.
Le complesse procedure amministrative (da snellire) sono il principale ostacolo per il 50,3% delle imprese di servizi, per raggiungere un mercato più dinamico; meno del 20% crede invece che sia necessario un incentivo diretto al lavoro.
Le previsioni sull'occupazione sembrano positive; più del 40% dei responsabili delle imprese ritiene che il Jobs Act avrà effetti benefici sull'occupazione, con un aumento delle assunzioni.
Nel settore dei servizi gli scenari futuri per le piccole imprese, invece, sembrano essere complicati; per il 37,2% del campione infatti le PMI sono spinte fuori dal mercato dalle grandi imprese, per il 10,4% dalle imprese pubbliche e parapubbliche, mentre solo poco più del 10% ritiene che per le piccole imprese non ci siano particolari preclusioni.
Più sfumato invece il giudizio sulle aziende ex monopoliste: solo il 32,1% le ritiene inaccettabili nel mercato, mentre il 29,1% pensa che non ostacolino poi così tanto il mercato, il 35,2% ma siano nocive solo per alcune attività (evidentemente non quelle che li riguardano).
Sull'argomento 'gare d'appalto' la maggior parte degli intervistati ritiene che rispetto a 10 anni fa siano più corrette (52,1%), anche se c'è maggiore

ISAL
Kärcher Group

LE SPAZZATRICI
POTENTI ROBUSTE AFFIDABILI

www.isalsweepers.com

ISAL s.r.l. con Unico Socio - via Modena, 42/B - CORREGGIO (RE) Italy - isal@isalsrl.it

diffidenza per quel che riguarda l'intera procedura di affidamento: solo il 44,8% ritiene che negli ultimi 10 anni la trasparenza sia aumentata, un dato che si spiega col fatto che le insidie maggiori sembrano annidarsi (o almeno questa è l'opinione degli imprenditori), più nelle decisioni collaterali all'affidamento che non nella gara vera e propria.
Altro tema di forte interesse per le aziende di servizi sono le gare al massimo ribasso. Un disagio che traspare fortemente nelle risposte date dalle imprese: l'82,3% ritiene che esse penalizzino la qualità e gli investimenti; una situazione non sostenibile, visto che solo il 7,3% pensa che ormai tutti abbiano imparato a fare offerte "all'osso".
L'innovazione tecnologica del settore dei servizi ha un ruolo sempre più forte. Per il 52,1% la tecnologia cambia il modo di prestare servizi, mentre per un altro 21% l'innovazione è già avvenuta e le aziende hanno saputo adeguarsi. Infine, un quarto del campione ritiene che la tecnologia abbia un ruolo marginale, perché la parte grande del lavoro viene compiuto con metodi tradizionali.
Quello della scarsa reputazione delle imprese di servizi è un vecchio problema, su cui però negli ultimi anni sono stati fatti sforzi notevoli, che sembrano essere stati premiati, visto che per quasi un terzo del campione la reputazione del settore è in aumento, in parte perché adeguatamente compreso, in parte perché ci si è accorti che i servizi creano ricchezza e occupazione. Ancora migliore il giudizio sulla reputazione della propria azienda: per il 37,8% è in miglioramento e solo l'11% la considera in calo.

IL TERZIARIO CRESCE

Negli ultimi anni di crisi economica (2009-2014) nell'industria si sono persi più di 1 milione di posti di lavoro, mentre nei servizi l'occupazione ha fatto registrare un incremento (+141.000 addetti). Nel 1970 la quota di Pil ascrivibile ai servizi era il 37,1%, nel 2014 è salita al 53,3% e la quota di occupati a tempo pieno nel settore è cresciuta dal 24,5% al 42,3%. Di contro dal 1970 al 2014 la quota di Pil del manifatturiero è scesa dal 25,9% al 15,5%, mentre la quota di occupati è passata dal 23,9% al 14,6%. Ulteriore conferma viene dal forte sviluppo di settori come il Facility Management dei patrimoni immobiliari che conta 135 miliardi di fatturato potenziale stimato e oltre 2,5 milioni di lavoratori impiegati.
"*I trend degli ultimi anni*", sottolinea il CENSIS, "*lasciano intendere che proprio i servizi, se assistiti da regole di riferimento chiare e certe, potranno trainare la ripresa attraverso il rilancio dell'occupazione e dei consumi interni*".
E Luciani, presidente FISE, chiede un Vice Ministro ai servizi. "*Un Vice Ministro con delega al vasto mondo dei servizi presso il Ministero dello Sviluppo Economico e un Tavolo Permanente di confronto tra Governo e imprese dei Servizi per cogliere a pieno sfide e potenzialità di un settore che negli anni di crisi ha mantenuto performance positive, garantendo posti di lavoro (+141mila addetti dal 2009 al 2014) e che nei prossimi potrà trainare la ripresa economica e occupazionale del Paese*".
È la proposta di Gianni Luciani, Presidente FISE.

UNA SENTENZA IMPORTANTE: NO DEL CONSIGLIO DI STATO ALLA PULIZIA 'IN HOUSE'

"*È una sentenza che finalmente pone la parola fine ai continui e strumentali tentativi di Enti pubblici e Aziende ospedaliere di eludere le regole di mercato attraverso la costituzione di società in house*", ha dichiarato Lorenzo Mattioli, presidente ANIP, l'Associazione Nazionale Imprese di Pulizia e Sevizi Integrati di Confindustria, alla sentenza del 7 maggio della Terza Sezione del Consiglio di Stato che ha annullato la decisione del TAR Puglia (n. 2986/2014) e, in accoglimento del ricorso di primo grado, ha annullato il provvedimento di affidamento in house del servizio di pulizia e sanificazione disposto dalla ASL di Brindisi a favore della società controllata Sanitaservice.
La sentenza ha accolto il ricorso) sul quale era intervenuta ad adiuvandum l'ANIP, accogliendo proprio le argomentazioni proposte dall'Associazione e affermando in particolare: che "*il tenore del comma 7* [del D.L. n. 95/2012] *sembra univoco nell'individuare le procedure concorrenziali come modalità necessaria di acquisizione dei beni e servizi strumentali*"; che "*l'affidamento diretto ha carattere spiccatamente derogatorio*"; che "*la circostanza che un affidamento in house non contrasti con le direttive comunitarie non vuol dire che sia contraria all'ordinamento UE una norma nazionale che limiti ulteriormente il ricorso all'affidamento diretto*"; che "*dunque, la volontà del legislatore era quella di limitare il ricorso alle società pubbliche, tra l'altro escludendolo nel settore dell'acquisizione di beni e servizi strumentali, che non veniva tipologicamente considerato tra le eccezioni*".
Inoltre, ha aggiunto il Consiglio di Stato, "*il servizio di pulizia e sanificazione delle strutture è all'evidenza un servizio strumentale reso nei confronti della ASL, e non un servizio di interesse economico generale rivolto agli utenti*", e quindi non c'era alcuna ragione di affidarlo in house, anche perché "*la circostanza che tale servizio, coerentemente con la prassi più diffusa, venisse in precedenza reso alla ASL di Brindisi in regime di appalto da parte di operatori commerciali, porta ad escludere la sussistenza di ragioni tali da far ritenere che il servizio non possa proficuamente essere acquisito sul mercato*".

LA CARTA *vincente*

PRODOTTO NATURALE, CHE ANCHE CON L'UTILIZZO DELLE NUOVE TECNOLOGIE, DÀ IL SUO CONTRIBUTO AL NOSTRO BENESSERE CON PRODOTTI ECOSOSTENIBILI

TESTO
CHIARA MERLINI

I prodotti in carta sono diventati una componente fondamentale nel nostro mondo di tutti i giorni, sia nel domestico sia nel professionale. Curiosità: i primi fazzolettini di carta sono apparsi negli anni 20 con il loro importante contributo a igiene e pulizia. Migliorati negli anni, oggi offrono altissimi livelli di morbidezza e resistenza, ma il concetto fondamentale è rimasto uguale nel tempo. Un utente Europeo medio, oggi, usa circa 200 fazzoletti di carta l'anno, con una grande varietà di utilizzi in aggiunta a quello principale Ma i fazzolettini sono altrettanto importanti nel professionale, dove il monouso, soprattutto, garantisce anche alti livelli di igiene.

I rotoli di carta igienica sono disponibili sino da fine '800, ma solo abbastanza di recente (fine anni 60) la carta tissue ha offerto livelli di morbidezza, resistenza, assorbenza e prezzo ragionevole. Sono più di 20 miliardi di rotoli di carta igienica quelli che vengono usati ogni anno nell' Europa Occidentale.

Asciugamani di carta, strofinacci di carta usa e getta per la pulizia (wiper), tovaglioli per bar e ristoranti, rotoli jumbo di carta igienica, tovagliati, lenzuolini medici e così via, l'assortimento dei prodotti in carta per uso professionale sono via via aumentati nel tempo sia come numero sia come qualità.

E l'associazione Europea dei produttori di tissue ETS, European Tissue Symposium, ha preso l'iniziativa di svolgere indagini e studi sui diversi aspetti dell' utilizzo di prodotti di carta tissue, compresi in particolare quelli di grande interesse per gli utenti. Un recente studio commissionato da ETS all'Università di Westminster riporta che utilizzare gli asciugamani monouso è il modo più igienico per asciugarsi le mani, poiché diminuisce significativamente la carica batterica.

I prodotti monouso in carta sono indicati anche nel delicato settore dell'alimentare: "Asciugatura delle mani nelle aree di preparazione dei cibi" contiene le indicazioni fornite dalla Unione Mondiale dei Mercati all' Ingrosso per il Settore Alimentare (World Union of Wholesale Markets – WUWM) circa l'igiene in proposito. WUWM è un'associazione no-profit che opera in tutti settori e le attività inerenti la promozione, sviluppo e scambi internazionali di esperienze e informazioni, circa i mercati all' ingrosso del settore alimentare e ha 200 membri in 45 paesi nel mondo e ha sviluppato la 'Guida della Comunità Europea per le Corrette Procedure Igieniche Specifiche dei Mercati all'Ingrosso (European Community Guide to Good Hygienic Practices Specific to Wholesale Market Management)'. Tra I capitoli c'è: "*Igiene Personale: compresi toilette, lavandini per lavare le mani, docce, installazioni per i bagni, etc. situati in aree aperte al pubblico*",

A proposito del lavaggio e dell'asciugatura delle mani la Guida fornisce queste indicazioni: "Deve essere disponibile un numero adeguato di lavandini, collocati opportunamente e destinati al lavaggio delle mani. I lavandini devono essere forniti di acqua corrente calda e fredda, materiali per una pulizia e una asciugatura igienica delle mani. Ove necessario, le attrezzature per lavare il cibo devono essere separate da quelle per lavare le mani.

Chi opera nel settore di trattamento dei cibi è in generale responsabile della gestione di aspetti come: - *il tipo di Sapone* utilizzato (se possibile deve essere battericida e non profumato, specialmente nei locali dedicati alla preparazione del cibo); – *Cesti gettacarte* (preferibilmente con aperture a pedale, ove vengono utilizzati asciugamani in carta usa e getta) ; – Gli asciugamani ad aria e gli asciugamani in stoffa in rotolo non dovrebbero essere utilizzati nelle aree destinate alla preparazione dei cibi, perché possono causare contaminazione (rischi di disseminazione dei germi a causa dei movimenti dell' aria, nel caso degli

LE AZIENDE E L'AMBIENTE

L'ATTENZIONE A CREARE PRODOTTI ECOSOSTENIBILI È DIFFUSA IN OGNI SETTORE, ED È MOLTO EVOLUTA ANCHE IN QUELLO DELLA CARTA. UNA VELOCE PANORAMICA DI COME SI MUOVONO LE AZIENDE DEL SETTORE.

L'impegno e la serietà con i quali **Carind** da sempre è attiva nell'ambito della Qualità e della tutela dell'ambiente e dell'ecosistema sono testimoniati dalla certificazione di Qualità ISO 9001 e la Certificazione Ambientale ISO 14001. A queste si aggiunge la certificazione BS OHSAS 18001 che attesta l'attenzione per la sicurezza e la salute dei lavoratori e la certificazione FSC MIX che testimonia come i prodotti contengano legno proveniente da foreste gestite in maniera corretta e responsabile secondo rigorosi standard ambientali, sociali ed economici.

Cartiera Carma è il sito produttivo del Gruppo Carrara, cha ha 140 anni di esperienza nel campo della produzione di carta. Il Gruppo assicura la propria responsabilità sociale e ambientale, perché ritiene questi principi essenziali per il raggiungimento degli obiettivi aziendali. Per questo, ha adottato un codice di condotta etica, come strumento fondamentale per la loro divulgazione e promozione. Questa vocazione è espressa per mezzo di una serie di certificazioni SA 8000:2008 (Social Accountability 8000), ISO 9001 e ISEGA, il laboratorio tedesco in grado di rilasciare certificazioni di conformità ai requisiti

asciugamani ad aria, per esempio), e si raccomanda l'utilizzo di asciugamani di carta.
Nelle linee guida sviluppate nell'ambito del sotto-programma "Trattamento dei cibi" dell'EC-ASEAN (Economic Cooperation Programme on Standards, Quality and Conformity Assessment, 2003-2005), finanziato dalla Commissione Europea e realizzato dal Comitato Europeo per la Standardizzazione (CEN), viene proposto un metodo innovativo di approccio all'igiene dei cibi e l'HACCP per piccole e medie Aziende del settore preparazione dei cibi, intitolato *"Comprehensive Hygiene Management"*, elaborato da Richard Bonne, un veterinario Francese ispettore e insegnante con oltre 20 anni di esperienza professionale nell'ispezione di aziende che preparano i cibi in Europa, Asia e nazioni mediterranee. E anche qui l'indicazione fornita è che per asciugare le mani si devono usare prodotti a uso singolo.

PANORAMA INTERNAZIONALE

Il mercato del tissue nell'Europa occidentale è consolidato, con consumi uniformi, anche se rimangono variazioni date da diverse abitudini e dal diverso approccio al tissue. Riportiamo di seguito le considerazioni di Ian Bell responsabile globale Ricerca Tissue e Igiene – Euromonitor International, pubblicate in un articolo di Perini Journal.
Scandinavia e Svizzera sono i paesi in cui si spende di più per prodotti tissue (la Norvegia in testa, con 51 euro l'anno a persona per prodotti tissue retail, 10 euro in più rispetto alla Svizzera). Il paese con il livello di spesa più basso è la Turchia, con appena 8 euro di spesa pro capite nel 2014, ma proprio qui il mercato del tissue si è sviluppato rapidamente, segno di un cambiamento di abitudini. Nel 2000 solo il 37% della vendita di tissue retail era generato da carta igienica in Turchia, quando la media dell'Europa occidentale sfiora il 60%, ma nel 2014 è arrivata al 52%.
In testa per quanto riguarda i volumi è il Regno Unito, con 11 kg a persona per anno, mentre, a livello globale, sono gli USA a risultare primi, con circa 14 kg a persona per anno. Ambedue i paesi, però,

del Bundesinstitut tür Risikobewertung, istituto tedesco per l'analisi dei rischi collegati alla salute del consumatore che - oltre a stabilire i rischi effettivi o potenziali per la salute del consumatore - ha il compito istituzionale di informarne l'opinione pubblica, per i prodotti in carta.

Politica integrata per la Qualità, l'Ambiente e la Sicurezza anche per **Cartindustria Eurocarta**, che vuole contribuire a una nuova cultura per mantenere le ricchezze che la natura ci ha fornito. E fare in modo che chi opera nell'azienda sia consapevole di questa responsabilità. Per questo, nei confronti dell'ambiente gli interventi si sviluppano seguendo precise linee: dare al grande pubblico l'esempio che è possibile realizzare un'azienda con un sistema produttivo efficiente e rispettoso dell'ambiente; prevenire l'inquinamento attraverso una migliore gestione dei rifiuti e una riduzione degli impatti ambientali; razionalizzare i consumi di risorse naturali; osservare tutte le leggi in materia ambientale

E le certificazioni mostrano il suo impegno, dall'Ecolabel al PEFC (Programme for Endorsement of Forest Certification schemes), certificazione forestale che si fonda sul rispetto dei criteri e degli indicatori definiti nelle Conferenze Ministeriali per la Protezione delle Foreste in Europa. E la certificazione FSC, Forest Stewardship Council, che garantisce che la materia prima usata per realizzare un prodotto in legno o carta proviene da foreste dove sono rispettati dei rigorosi standard ambientali, sociali ed economici. FSC, prevede anche la certificazione della catena di custodia (Chain Of Custody) che assicura che prodotti come la carta provengano effettivamente da foreste certificate.

Celtex, azienda lucchese sensibile alle problematiche ambientali, si è fortemente impegnata nella riqualificazione del territorio. A Montecarlo, nella lucchesia, è stato firmato il contratto di sponsorizzazione tra l'azienda e l'amministrazione comunale per l'avvio dei lavori di

hanno registrato una diminuzione nella vendita di tissue pro capite, come effetto della crisi economica, anche se con i segnali di ripresa del 2014 un po' di recupero c'è stato.
A guardare nel tempo, dal 2000 i migliori risultati tra i mercati consolidati sono dati da Francia e Gran Bretagna, che hanno fatto registrare un 25% di nuovi volumi in Europa Occidentale. In entrambi i casi vi è stato un notevole aumento demografico grazie all'immigrazione e anche a una sorta di baby boom in corso. Nel 2014, per esempio, il Regno Unito ha registrato il tasso di natalità più elevato dal 1973, il che fa ben sperare per le vendite di tissue nel lungo termine, anche se il consumo pro capite è in calo; la relazione tra andamento demografico e vendite di tissue, infatti, è fondamentale per i mercati consolidati.

CARTA IGIENICA, CARDINE DEI CONSUMI

È la categoria più importante in tutta l'Europa occidentale, a volume e a valore.
In Germania la gran parte delle vendite avviene nella fascia economica di prezzo: nel 2014, il 55% dei valori di vendita sono stati registrati in questo segmento, un dato superiore rispetto ad altri paesi vicini, dove tali vendite si fermano generalmente attorno al 40%.
La fedeltà al marchio, o la sua mancanza, è legata alla diffusione dei prodotti commodity e sul mercato dell'Europa dell'Ovest europeo la Germania registra i più alti livelli di penetrazione di marchi del distributore nella carta igienica, con un dato 2014 pari al 77% in termini di valore.
Non molto distante dalla Germania è la Spagna: nel 2014 il 75% di tutti i prodotti tissue venduti appartiene a marchi del distributore (dieci anni prima era intorno al 50%).
La Grecia ha visto un aumento della quota di mercato dei marchi privati in tutte le categorie fino ad arrivare al 62% nel 2014 (il 20% in più a confronto con il 2010).

I GRANDI FORMATI

Qui - come riferisce Bell - è la Francia in testa, il pacco da 12 rotoli è la confezione più diffusa, a differenza del Regno Unito, dove sono preferite le confezioni da 4

riqualificazione della storica piazza D'Armi all'ingresso del centro storico del capoluogo. Nel gennaio scorso Celtex aveva risposto al bando pubblico di sponsorizzazione del Comune. La novità a livello di Comune è proprio nella possibilità di sponsorizzazioni private per la realizzazione di opere pubbliche. Il progetto vuole portare un reale cambiamento nell'immagine dell'accoglienza turistica, della vitalità commerciale e culturale e della gestione del traffico dei veicoli di Montecarlo.

Qualità, Responsabilità, Professionalità sono i valori a cui si ispira il lavoro di **Centralcarta**. Competenze specifiche per offrire prodotti di qualità; sensibilità, attenzione e senso di responsabilità per garantire la professionalità

hanno permesso a Centralcarta di affermarsi e ottenere la fiducia di numerosi partner.
La qualità dei prodotti Centralcarta è collegata alla qualità dei sistemi produttivi e la spiccata responsabilità e sensibilità ambientale dell'azienda è attestata da certificazioni che riconoscono il rispetto di parametri nazionali e internazionali a garanzia di un ridotto impatto ambientale della produzione. Per l'azienda di Altopascio le certificazioni Ecolabel, PEFC e FSC.

"Ridurre oggi, rispettare il domani" è la filosofia di **Kimberly-Clark Professional** che parte dalla consapevolezza che è il modo in cui si usano le risorse oggi a plasmare il mondo di domani. L'attenzione perciò è focalizzata sulla riduzione

rotoli per la carta igienica. Nel mercato del Nord America sale il consumo di confezioni da 24, e questa tendenza verso confezioni di dimensioni maggiori è recepita anche in Europa. La comparsa dei maxi-rotoli (un tempo più diffusi nelle cucine professionali), per esempio, ha fatto registrare un massiccio 70% nelle vendite in Grecia durante il 2014, la percentuale di gran lunga più alta di tutta l'Europa occidentale. La Turchia segnala vendite di pacchi da 24 e 16 rotoli triplicate negli ultimi dieci anni. Nel Regno Unito, sono affiancate, quanto a successo, la confezione da 18 rotoli - categoria con la più alta crescita in tutta l'Europa occidentale (esclusa la Turchia) - e quella da 2 rotoli, al quarto posto tra i formati in ascesa.

NELLA FASCIA PIÙ ALTA

Nei consumi di carta igienica premium guidano la classifica i francesi, con 9 euro nel 2014, leggermente al di sopra del dato tedesco, pari a 8,5 euro. La carta igienica umidificata è un'importante proposta del segmento premium.
I paesi alpini dell'Europa occidentale sono quelli che meglio hanno accolto il prodotto, con circa il 12% dei valori di vendita di carta igienica registrato in questo ambito. Anche in Germania le vendite vanno forte, mentre la Francia registra appena un 1% di vendite in termini di valore.
A sorpresa, nonostante la crisi, è la Spagna a mostrare propensione all'acquisto di questo tipo di prodotto, dato interpretabile come nei mercati più colpiti dalla recessione i consumatori sono meno sicuri di trovare fuori casa servizi dotati di carta igienica, così hanno optato per la carta igienica umidificata da portare con sé.

CUCINA, PUNTO FOCALE

Per quanto riguarda i formati di carta da cucina è l'Irlanda il paese con la spesa pro capite più alta dell'Europa occidentale: 6 kg a famiglia nel 2014.
La Svizzera si trova al capo opposto, con 2,5 kg a famiglia nel 2013, meno della Turchia. È un dato sorprendentemente basso per un paese di solito considerato come uno con i più elevati standard di vita in Europa; ma la carta da cucina non è sempre correlata alla solidità economica, in quanto nella gran parte delle case svizzere sembrano resistere abitudini di cura e pulizia tradizionali, che fanno preferire strofinacci lavabili in stoffa piuttosto che tissue usa e getta.
Le vendite di carta da cucina, nella maggior parte dei casi, sono collegate alle prospettive economiche; i consumi - in termini di volumi per famiglia - si sono stabilizzati in Irlanda mentre altre economie più colpite, come la Grecia, hanno visto i volumi scendere del 17% dal 2009, nonostante gli sforzi dei produttori di diffondere l'uso di maxi-rotoli, in genere più comuni nel segmento istituzionale che in quello retail.

FAZZOLETTI IN CARTA, UN'ABITUDINE

Una volta abituato a un particolare formato, il consumatore non ha proprio la tendenza a cambiare. L'aspetto interessante dei fazzoletti sui mercati sviluppati è la grande variazione nelle preferenze delle singole regioni, che vanno dai pacchetti alle scatole. Negli USA, il 97% dei fazzoletti venduti nel 2014 erano inscatolati, mentre in Germania la quota è rimasta inferiore al 10%. Le ragioni sono storiche: agli inizi del XX secolo, nel Regno Unito e negli Stati Uniti Kimberly-Clark iniziò a promuovere fazzoletti di cellulosa in scatola con il nome Kleenex, mentre l'azienda tedesca Vereinigte Papierwerke Nürnberg confezionò i suoi fazzoletti Tempo in formati tascabili. In termini di quote di vendita, la variazione regionale prosegue nel 2014, con Irlanda e Regno Unito che segnano la percentuale più alta di fazzoletti in scatola, il 90%. In Nord Europa, l'esatto contrario: sono i fazzoletti nella confezione in pacchetti ad arrivare al 90%, e sono Germania, Austria e Svizzera a registrare i volumi più elevati per famiglia.

PANORAMA ITALIANO

Come va il mercato della carta in Italia? Secondo gli ultimi dati Afidamp, presentati nel 2014 e riferiti all'anno precedente, la carta è l'unico settore che ha tenuto, anzi ha avuto un incremento del 5% nel mercato interno.
Totale mercato quasi 450 milioni di euro, + 6%

LE CERTIFICAZIONI

Ecolabel: Ecolabel UE (Regolamento CE n. 66/2010) è il marchio dell'Unione europea di qualità ecologica che premia i prodotti e i servizi migliori dal punto di vista ambientale, mantenendo comunque elevati standard prestazionali. Infatti, l'etichetta attesta che il prodotto o il servizio ha un ridotto impatto ambientale nel suo intero ciclo di vita.

UNI EN ISO 9001 - Sistemi di gestione per la qualità - Certificazione di Qualità: definisce i requisiti di un sistema di gestione per la qualità per una organizzazione. I requisiti espressi sono di "carattere generale" e possono essere implementati da ogni tipologia di organizzazione.

UNI EN ISO 14001 - Certificazione Ambientale: fissa i requisiti di un 'sistema di gestione ambientale' di una qualsiasi organizzazione e fa parte della serie ISO 14000 sviluppate dalla ISO/TC 207.

BS OHSAS 18001: Certificazione per l'attenzione alla sicurezza e alla salute dei lavoratori. OHSAS sta per Occupational Health and Safety Assessment Series e identifica uno standard internazionale per un sistema di gestione della Sicurezza e della Salute dei Lavoratori.

PEFC (Programme for Endorsement of Forest Certification schemes): Certificazione forestale che si fonda sul rispetto dei criteri e degli indicatori definiti nelle Conferenze Ministeriali per la Protezione delle Foreste in Europa.

FSC (Forest Stewardship Council): Certificazione che garantisce che la materia prima usata per realizzare un prodotto in legno o carta proviene da foreste dove sono rispettati dei rigorosi standard ambientali, sociali ed economici. Prevede anche la certificazione della catena di custodia (Chain Of Custody) che assicura che prodotti come la carta provengano effettivamente da foreste certificate.

dei consumi in ogni fase del ciclo di vita del prodotto, dalla progettazione allo smaltimento finale. Kimberly-Clark Professional collabora con altre aziende per creare 'Luoghi di Lavoro Eccezionali' e fornisce il proprio supporto per rendere gli ambienti di lavoro più sicuri, più salubri e più produttivi.

Oltre all'impegno nella produzione della linea di prodotti EcoNatural, fabbricati con una tecnologia che utilizza le fibre di cellulosa presenti nei contenitori nei cartoni per bevande, **Lucart** ha tradotto il suo impegno per l'ambiente con il primo progetto in Toscana di mobilità su rotaia per il trasporto di materia prima dal porto di Livorno. La soluzione logistica di Lucart, che coinvolge il raccordo ferroviario interno allo stabilimento di Diecimo, prevede l'uso commerciale e industriale della linea ferroviaria Livorno-Lucca-Aulla con una conseguente riduzione del traffico pesante lungo la circonvallazione di Lucca e nella zona della Valle del Serchio.
Dopo anni di alterne vicende dovute al cambiamento delle politiche commerciali di Trenitalia, alla qualità del servizio ferroviario e alla disponibilità di carri ferroviari, in tre anni, dal 2011, Lucart ha incrementato il numero di vagoni utilizzato per il trasporto delle proprie merci, da 89 a 724, con una riduzione sensibile sia del traffico sia delle immissioni inquinanti del trasporto su gomma. Nel 2013, per esempio, l'impegno di vagoni ha evitato l'immissione in atmosfera di circa 470 t di CO_2.

La svedese **SCA, Svenska Cellulosa Aktiebolaget**, mostra il suo impegno per l'ambiente sviluppando e producendo prodotti sostenibili per l'igiene personale, prodotti tissue e prodotti forestali. Innovazione e sostenibilità sono profondamente presenti nel modello di business aziendale. SCA commercializza i propri prodotti in circa 100 paesi e ha molti marchi noti, tra i quali Tork. SCA fornisce soluzioni sostenibili: i prodotti sono fabbricati e sviluppati partendo da un approvvigionamento sicuro, efficiente e compatibile con l'ambiente. Documentazioni come il Dow Jones Sustainability Index 2011, il WWF Environmental Paper Company Index 2012 e l'Ethisphere 2012 (Elenco

dall'anno precedente, con una quota estero pari al 52%. Gli asciugamani hanno la quota maggiore, per un totale di più di 194 milioni di euro, in cui la quota estero è importante, il 62%. A seguire strofinacci industriali (wiper) e carta igienica, con un valore ciascuno che supera i 95 milioni di euro e, a seguire, tovagliolini e lenzuolini medici, che valgono rispettivamente più di 29 e più di 28 milioni di euro. Mentre la quota export per i lenzuolini medici è pari a quella assorbita dal mercato interno, diverso il discorso per i tovagliolini, in cui la quota estero è più bassa, pari al 35%.

LE TENDENZE

Le aziende confermano la tendenza all'utilizzo, per l'asciugatura delle mani, al monouso, scelta diffusa per il criterio igienico, a conferma della grande quota di mercato che assorbe questo tipo di prodotto. Carta igienica e asciugamani sono protagonisti, anche se i tovaglioli hanno avuto un incremento. E numeri favorevoli, per Centralcarta, anche altri prodotti, come sottolinea Emanuele Del Ministro, responsabile commerciale dell'azienda: *"L'ultima nostra novità è però rappresentata dai lenzuolini medici in pura cellulosa, imballati singolarmente, con veli incollati e resistenti alla trazione. Che sono certificati CE, cioè possono essere usati come dispositivi medici di classe I secondo le direttive dell'Unione Europea vigenti"*. È un trend di mercato positivo per l'estero, quello della carta, anche se alcune aziende - come Carma - considerano che l'aumento del mercato sia da ascriversi alla quantità e non al valore. Per l'azienda lucchese, le richieste dall'estero si differenziano, come nota Manuela Rossi, marketing & Communications: *"Il mercato francese è interessante per gli asciugamani in carta, mentre la Spagna richiede i tovaglioli colorati"*. E per Del Ministro tutti i paesi UE rappresentano un mercato in sviluppo: *"Anche per il vantaggio di poter avere la stessa valuta (Euro) - con la maggior parte - e avere una migliore e più semplice comparabilità dei prezzi, oltre all'assenza di oscillazioni del cambio"*. In Italia, la strada su cui puntare per incrementare anche il mercato interno che, come in altri settori produttivi, risulta meno vivace rispetto all'estero è quella del prodotto di qualità superiore, portando innovazione e un servizio accurato, per non trovarsi a competere solo sul fronte del prezzo, ma valorizzare sia il prodotto di qualità sia il servizio di alta professionalità.

delle industrie più etiche al mondo), fornite da enti terzi, hanno riconosciuto il valore del lavoro sostenibile dell'azienda svedese.

Per il secondo anno consecutivo **Sofidel**, uno dei principali produttori europei di carta per uso igienico e domestico, è l'unica azienda italiana non quotata a comparire all'interno del CDP Italy Climate Change Report 2014. L'azienda ha raggiunto un punteggio di "Disclosure" (valutazione della qualità e completezza delle informazioni divulgate) di 88/100 (era 73/100 nel 2013), e un punteggio pari a B per la fascia di performance (era C nel 2013), su una scala da A (massimo) a E (minimo), per il suo impegno nella riduzione delle emissioni di CO_2. Carbon Disclosure Project (CDP) è un'organizzazione internazionale no-profit che fornisce alle aziende e alle città l'unico sistema globale per misurare, divulgare, gestire e condividere informazioni ambientali di vitale importanza. A CDP fanno riferimento 767 investitori istituzionali che sommano 92.000 miliardi di dollari in valore gestito.

VETRINA *Green*

CREDERE E SEGUIRE LA STRADA DELL'ECOSOSTENIBILITÀ SIGNIFICA ATTENZIONE ALL'UOMO E ALL'AMBIENTE E CONSAPEVOLEZZA DELL'INTERO CICLO DI VITA DEL PRODOTTO. UNA VELOCE PANORAMICA SU QUANTO OFFRONO LE AZIENDE

Azienda 'green'

Nettuno nella difesa dell'ambiente ci crede: l'azienda ha più di 1000mq di pannelli fotovoltaici per la produzione di energia elettrica, illuminazione led di uffici, magazzini e area produttiva, certificazione del sistema aziendale secondo la norma ISO 14001 e 7 prodotti con etichetta ecologica europea Ecolabel, adatti sia per sporchi tenaci sia per uso quotidiano. Tra di essi spicca l'innovativo **Sendy Spray**: disponibile in sacca flessibile da 800 ml, è pensato per grandi aziende e luoghi pubblici; con una sola ricarica si possono effettuare fino a 4000 lavaggi, garantendo non solo un'igiene perfetta e rispettosa dell'ambiente, ma anche un notevole risparmio. Tra i lavamani professionali invece **Macrocream Ecolabel**: versione ancora più eco-compatibile del prodotto standard, ben individuabile grazie all'inconfondibile imballo T-Box di colore bianco, unisce alto potere pulente e totale rispetto della pelle grazie al pH 5.5.
www.nettuno.net

Do(se) the right thing!

TTS presenta **Dosely**, un innovativo dosatore meccanico di soluzione detergente che rende possibile l'impregnazione al momento solo dei panni necessari al servizio di pulizia, direttamente sul carrello dell'operatore, rendendo obsolete le procedure di pre-impregnazione e con la possibilità di regolare per ogni singolo panno in ogni momento la corretta dose di soluzione necessaria. Non necessita di preparazione preventiva dei panni in ampi locali, permette d'impregnare solo i panni che realmente verranno utilizzati, elimina il trasporto di panni umidi e quindi il rischio di proliferazione di batteri, ed infine riduce il rischio di errori umani. Dosely rende finalmente semplice e accessibile la pulizia di ogni stanza con un panno diverso: è quindi particolarmente indicato per strutture sanitarie per abbattere il rischio di contaminazione crociata e garantire un alto standard d'igiene. Dosely è compatibile con tutta la linea di carrelli Magic.
www.ttsystem.com

Detergente per lavastoviglie

Sanichef L8 BIOnatural è un detergente liquido per lavastoviglie – di **Mistretta** - con base totalmente naturale ricavata dalla cenere di legno. Il prodotto ha ricevuto la Menzione di merito al Clean Green Award Afidamp 2014-2015, durante la seconda edizione di Forum Pulire, Congresso nazionale dei servizi integrati del 2014. Sanichef L8 BIOnatural è ottenuto da risorse rinnovabili e il suo scarto di lavorazione può essere riutilizzato in zootecnia per correggere il pH acido dello stallatico.
www.lumen-pustertal.it

Frange EU Ecolabel

Il percorso costante di **Filmop** verso l'ecosostenibilità ha portato risultati tangibili e certificati: investimento nella progettazione di prodotti a basso impatto ambientale, certificazioni ambientali, materie prime di origine riciclata (certificazione Plastica Seconda Vita), produzione alimentata da energia solare, fornitori qualificati secondo la normativa REACH e prodotti 100% riciclabili.
E, in ultimo, **Filmop International** per la linea di frange in microfibra **Rapido** ha ottenuto la prestigiosa certificazione EU Ecolabel, il marchio dell'Unione Europea di qualità ambientale più diffuso e riconosciuto dai consumatori. Ecolabel premia i migliori prodotti a basso impatto sull'ecosistema, differenziandoli dai competitor e qualificandoli sul mercato, dopo averne analizzato la sostenibilità nel loro intero ciclo di vita attraverso una serie di parametri molto selettiva, stabilita dalla Comunità Europea.
www.filmop.com

Zero emissioni

L'esigenza di assicurare ai contesti cittadini un ambiente sempre più indipendente dai combustibili fossili e libero da emissioni inquinanti richiede oggi anche per le attività di raccolta e spazzamento stradale, un progressivo, ma deciso, passaggio a nuove generazioni di mezzi da lavoro, conformi ai criteri zero emission e al contempo capaci di assicurare standard operativi efficaci. **MC1 Electrica** è il nuovo punto di riferimento nel campo delle spazzatrici urbane, capace di coniugare elementi fino a ora incompatibili come ridotto impatto ambientale, prestazioni efficaci e risparmio sui costi operativi. In MC1 un'evoluta architettura all-electric si armonizza con le più aggiornate tecnologie automotive e con funzionali soluzioni per lo spezzamento. MC1 Electrica garantisce l'azzeramento delle emissioni inquinanti, l'abbattimento delle emissioni acustiche e consente una significativa riduzione dei costi di esercizio e manutenzione. Da **Isal**.
www.isalweepers.com

Il bagno sostenibile

Ecoilet è una scelta responsabile nei confronti dell'ambiente, senza investimenti aggiuntivi e con riduzioni di costi e consumi. Con l'Asciugamano a rotolo in cotone si riduce del 63% il consumo di energia, 48% le emissioni CO_2, 79% la produzione di rifiuti. **CWS** commercializza carta igienica riciclata e certificata Ecolabel che attesta che il prodotto, durante l'intero ciclo di vita, rispetta i rigidi criteri della Comunità Europea per la riduzione dell'impatto ambientale.
La carta igienica CWS è inoltre fornita da produttori italiani: una scelta fatta per ridurre il numero di Km percorsi e l'impatto del trasporto sull'ambiente. E il distributore di sapone in schiuma CWS, in plastica riciclata al 90%, riduce del 53% il consumo di sapone e del 32% il consumo di acqua. Il sapone concentrato si trasforma in schiuma al momento dell'erogazione: si ottiene così un volume 15 volte superiore rispetto al sapone liquido ed è più facile eliminarlo dalle mani.
www.cws-boco.com

VETRINA *Green*

Batteria al litio

Alchemy Italia ha sviluppato nel corso degli ultimi sette anni una notevole esperienza con le batterie al litio. Sono diverse le soluzioni per applicazione sia trazione/ciclica, sia stazionaria/energy-storage. Le batterie prodotte da Alchemy Italia sono il risultato di un'attenta analisi dei bisogni del cliente, che con queste batterie può soddisfare, seguita da un'accurata progettazione ed esecuzione che mette assieme parte meccanica del contenitore con gli elementi della batteria, l'elettronica di controllo e il carica batteria. Forte di questa esperienza, Alchemy Italia presenta una gamma completa di monoblocchi al Litio, col nome **Mirai**, che possono sostituire le attuali batterie AGM. Migliori performance elettriche (maggiore capacità, maggiore corrente di scarica, ridotti tempi di carica, tensione di lavoro costante) abbinate a sensibile riduzione di peso e vita di utilizzo molto più lunga costituiscono le caratteristiche vincenti di questi nuovi prodotti.
atombatteries.com

Versatili ed efficaci

Con il sistema **Infyniti** di **Arco Chimica** partendo da una semplice Caps si possono ottenere tutte le combinazioni in materia di prodotto tradizionale per il lavaggio manuale e meccanizzato di manutenzione giornaliera e di fondo. Per la pulizia delle pavimentazioni, dei vetri, degli arredi e la sanificazione dei bagni, i formati di monodose da 15, 30, 50, 80, 100 ml permettono di ottenere la giusta dose per taniche, flaconi, secchi e serbatoi. Conforme ai requisiti previsti dai Criteri Ambientali Minimi per i prodotti di pulizia nell'ambito del PAN GPP (Piano d'Azione Nazionale sul Green Public Procurement) del PG.P.P., AcquistiVerdi.it ha rilasciato per questi prodotti il marchio 'Idoneo GPP'. I punti di forza: riduzione dei tempi di dosaggio del prodotto detergente, giusta dose della Caps per l'applicazione prevista, riduzione degli spazi di magazzino e dei costi di trasporto e riduzione degli sprechi e degli ammanchi di prodotto. Inoltre, riduzione dei rischi in materia di sicurezza per gli addetti, ottimizzazione dei costi di applicazione del prodotto detergente e tracciabilità delle Caps (lotto di produzione e scadenza del prodotto).
www.arcochimica.it

Kärcher ISolar

Detriti, polvere, fuliggine e polline possono ridurre l'efficienza di sistemi e moduli fotovoltaici o solari termici fino al 20%. L'azione naturale della pioggia, della condensa e il vento non sono assolutamente sufficienti per pulire i moduli con efficacia.
Per questo **Kärcher** ha presentato **ISolar**, un sistema completo che - in abbinamento con una idropulitrice professionale - consente una pulizia accurata dei moduli fotovoltaici. Con ISolar, sistema dotato di spazzole rotanti collegate a una lancia telescopica, è possibile pulire con un grande risparmio fino a 1.500 mq di moduli, a seconda della loro posizione. A tutto vantaggio dell'ambiente e della produttività.
www.kaercher.it

AIPPL
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

I LOVE PARQUET

"IL PARQUET PUÒ DURARE SECOLI, TRATTIAMOLO CON CURA"

L'Associazione Italiana Pavimenti di Legno si mette in mostra per promuovere i principi di una corretta pulizia e manutenzione di una pavimentazione, meravigliosa costruzione della natura.

Pulire Verona
19 - 20 e 21 maggio

orari dimostrazioni:
DALLE 11 ALLE 12
DALLE 15 ALLE 16

è un evento realizzato con il sostegno di

CARVER · BOEN YOUR STYLE. YOUR FLOOR. · Chimiver "Il mondo del parquet" · CP PARQUET SINCE 1982 · IMPERTEK il giusto supporto all'edilizia · GARBELOTTO · Master Floor www.garbelotto.it · CALDIC · RANDA LINE · WAKOL Anspruch verbindet · LECHNER · Corà DIVISIONE PARQUET · PST restart with us · RENNER WOOD COATINGS · isolmant il materassino acustico sottoparquet · MAPEI

Occhio ALLE FIERE!

A COLLOQUIO CON TONI D'ANDREA, AMMINISTRATORE DELEGATO DI AFIDAMP SERVIZI. CONSIDERAZIONI SULLE FIERE DAL PUNTO DI VISTA DI UN OSSERVATORE PRIVILEGIATO

TESTO
CHIARA MERLINI

Nel corso degli anni le fiere si sono modificate, hanno presentato format diversi, ma una caratteristica l'hanno mantenuta: sono i punti d'incontro tra la domanda e l'offerta. E per gli operatori dei mercati di riferimento rimangono sempre importanti, per interpretare i segnali di settori sempre più difficili e competitivi.
Nessuna eccezione per il cleaning, e a Toni D'Andrea, ad di Afidamp Servizi, chiediamo se e come è cambiato - in Italia e all'estero - questo mondo 'a parte', che per pochi giorni diventa il teatro in cui si giocano molte possibilità.

Lo scenario internazionale: negli ultimi anni sono cambiate le caratteristiche delle fiere? Si è modificato il tipo degli espositori?
"Si è appena svolta, a Shangai, China Clean Expo, una grande fiera, chiara dimostrazione di come si è evoluto il cleaning nei diversi paesi in questi anni. Siamo parte di un mercato globale che tende a livellare le differenze - una volta sostanziali - che ora invece cambiano secondo le diverse zone. Comune a tutti i paesi è però la difficoltà dell'evoluzione verso la pulizia meccanizzata, a favore dell'uso di attrezzature manuali, meno costose".

Come si presentano i diversi paesi, quali sono le differenze? Alcuni sono determinanti rispetto ad altri?
"Per i prodotti tecnologici, di livello medio e alto di gamma, il primato va all'Italia, alla Germania e agli Stati Uniti (anche Austria, Danimarca e Svizzera sono forti), mentre la Cina incalza con prodotti nella fascia bassa e con ridotta complessità. Nel corso degli anni i cinesi si sono evoluti, hanno ridotto la spinta a 'copiare', ma il loro impegno si focalizza su prodotti per una fascia molto diffusa che coinvolge prodotti a bassa complessità, quindi per paesi emergenti o dove il costo della manodopera è molto basso. E qui sono gli indiscussi protagonisti".

Ci sono significative differenze nei diversi mercati? Cosa le determina?
"Quasi esclusivamente la discriminante è il costo della manodopera, e questo ci fa capire come anche in Asia il mercato stia cambiando: negli ultimi anni si sono registrati aumenti fino al 40%. E ciò spinge gli imprenditori a inziare a scegliere la pulizia meccanizzata piuttosto che quella esclusivamente manuale. Anche se, ovviamente, le differenze sono ancora molto grandi, perché si tratta pur sempre di un mercato molto economico, in cui trovano spazio macchine a bassa complessità ed è prevalente la scelta delle attrezzature".

In queste fiere internazionali, quali sono i visitatori? È cambiato qualcosa in questi 'flussi migratori temporanei'?
"Il mercato si è molto modificato. A Shangai l'affluenza era in prevalenza cinese, a differenza di ciò che accadeva fino a pochi anni fa, quando la configurazione dei visitatori era internazionale, rappresentata da chi, anche dall'Europa, andava a cercare il prodotto conveniente, e quindi competitivo. Negli ultimi anni quasi tutti i paesi hanno loro fiere e questo ha fatto sì che l'affluenza internazionale alle manifestazione europee subisse un calo. Ora, in Europa, possiamo considerare 'internazionali' ISSA Interclean Amsterdam, PULIRE Verona e CMS Berlino. Il visitatore cinese non ha più interesse a spostarsi perché può trovare tutto nel suo paese: e questo vale anche per l'America, il Brasile, l'Africa e il Medio Oriente, la fiera è una risposta alle esigenze del mercato interno. L'intuizione di Afidamp, anni fa, di costruire una piattaforma - anche di eventi di piccole dimensioni - aveva lo scopo di intercettare queste necessità e fornire le risposte, trovare ciò che serve vicino a casa. Un'estensione del concetto del Km 0".

Come deve essere un prodotto 'appetibile' per l'estero?
"Il prodotto che ha successo nel mercato globale, rispetto al prodotto cinese, ha un contenuto tecnologico alto, contiene davvero innovazione. Che purtroppo ha vita breve, (i cinesi sono bravi a replicarlo in tempi stretti) ma ha qualche mese di vantaggio prima che sul mercato ne arrivino le copie. In questo momento i paesi della zona euro hanno anche un vantaggio competitivo in termini di valuta, rispetto al dollaro. Il consiglio alle imprese italiane, quindi, è di rivolgersi in maniera diretta ai mercati extraeuropei, in Asia, Africa, Sud America, e anche Nord America".

Torniamo in casa nostra e parliamo della presenza italiana a PULIRE. Quali differenze con le edizioni precedenti?
"La presenza italiana è naturalmente prevalente. Ora PULIRE, come Interclean Amsterdam e CMS Berlino, è una fiera in cui i cambiamenti da una edizione all'altra sono marginali, sia in termini di numeri sia di incremento. Quest'anno ci sono segnali positivi, con gli oltre 1000 metri quadrati in più, l'area dell'outdoor importante, un Premio Innovazione in cui la presenza italiana è forte. PULIRE ha la funzione di lanciare - almeno per i prossimi 6 mesi - un'offerta nuova. La presenza estera non si è incrementata, e credo che questa sia una tendenza confermata anche per le altre fiere".

Quali caratteristiche abbiamo noi italiani in più (e in meno) a confronto con gli altri mercati?
"Noi abbiamo due *atout*: siamo molto veloci, e capaci di sviluppare e mettere in produzione macchine, attrezzature e nuove tecnologie in tempi molto più brevi, per esempio, di quanto facciano i tedeschi. Poi siamo in grado di fornire un'offerta molto differenziata: il grande numero di aziende presenti in Italia consente di seguire le richieste del mercato in modo molto puntuale. Il *time to market* ristretto, e la flessibilità sono grandi vantaggi. E ancora, abbiamo una grande capacità di accoglienza, che fa parte del nostro Dna, per capire e venire incontro agli altri. Dall'altro versante, siamo carenti in tutto ciò che riguarda la formazione, il servizio post vendita, per i quali sono necessari presidi sul territorio possibili solo per aziende di grandi dimensioni. La nostra debolezza è l'incapacità di seguire il prodotto in tutto il suo ciclo di vita, ma c'è spazio per migliorare e molte aziende lo fanno, anche imprese piccole o medio piccole. Esistono gli strumenti, per esempio le aggregazioni, le reti d'impresa, che lo rendono possibile: ma un'altra nostra debolezza è la resistenza a mettere insieme esperienze e conoscenze, a differenza dei paesi anglosassoni, in cui la condivisione è reale".

Premio Innovazione: ci sono molti cambiamenti...
"La novità è avere cambiato le regole del premio verso una maggiore oggettività. Infatti, il Premio in qualche modo presentava un vizio di forma, perché il voto finale poteva essere condizionato dal numero dei partecipanti. Questa volta, i 'tecnici' del cleaning del panel della giuria si sono relazionati in modo indipendente, comunicando solo attraverso la rete, per selezionare i sei finalisti, da cui emergerà il vincitore premiato nella serata Polvere di stelle, un vero rilancio della cerimonia. Perché è l'innovazione il fattore che determina il successo del futuro. Salvo qualche eccezione, abbiamo utilizzato male il tempo della crisi, là dove invece le aziende estere hanno investito in nuove tecnologie e nuove soluzioni. Vogliamo che il Premio rappresenti un veicolo, uno stimolo per intraprendere questa strada: allora la fiera diventa l'ultimo anello di una catena, il luogo dove è possibile per le aziende dimostrare come sono state brave".

LO *Show* INIZIA

TANTE LE ASPETTATIVE PER QUESTA EDIZIONE DI PULIRE 2.1. E RIFLETTORI PUNTATI SU CIÒ CHE PROPONE IL MONDO DEL CLEANING

TESTO
GIULIA SARTI

Il cleaning professionale a Verona è declinato nelle sue varie forme. L'aspettativa per ciò che potrà mostrare la vetrina scaligera è molta: l'innovazione ha un riconoscimento con regole nuove e una giuria internazionale, l'attività convegnistica è varia e interessante. Ma protagonisti sono tutti gli espositori, che portano alla più importante fiera italiana il lavoro e l'investimento di tanto tempo e risorse.

IL PREMIO INNOVAZIONE

La giuria di esperti internazionali, composta da Doug Cook, Chairman del British Cleaning Council, Peter Hug, Direttore Generale di EUnited, Simon Chen, CEO di ICE, Tibor Ritz, esperto di formazione e Toni D'Andrea, Amministratore Delegato di Afidamp Servizi, ha selezionato i sei finalisti del Premio Innovazione Pulire 2015. I candidati al trofeo di vincitore assoluto sono:

ALFRED KÄRCHER GMBH & CO. KG
con KM 125/130 R
FALPI SRL,
con COLLEGAME
FIMAP SPA,
con GENIE XS
FIMAP SPA,
con FIMOP
KAIVAC, INC.,
con OMNIFLEX AUTIOVAC (TM) BATTERY
SOCAF SPA,
con I-CART

I finalisti presenteranno i prodotti alla giuria lunedì 18 maggio in fiera a Verona e tra di loro verrà scelto il vincitore assoluto, che sarà premiato il 19 alle 19.30 nel corso di Polvere di Stelle. L'iniziativa, come ogni anno, ha avuto grande successo e questo dimostra che il sistema produttivo e di ricerca italiano risponde positivamente, nonostante i tempi difficili, agli stimoli verso la modernizzazione e il miglioramento tecnologico. La volontà degli organizzatori del concorso punta non soltanto a valorizzare le aziende selezionate ma soprattutto, a trasmettere un senso positivo a tutti gli operatori del settore.
E la serata Polvere di Stelle è un'occasione di convivialità e allegria, all'insegna della musica, con Eugenio Finardi nel suo tour 'Fibrillante', piacevole e interessante conclusione della prima giornata di fiera, quando tutti – espositori e visitatori – possono incontrari in relax. Infatti, è sufficiente effettuare una registrazione on line sul sito di Pulire per accedervi. Sponsor della manifestazione sono Celtex, Ghibli, Ica Systems, Kärcher, TMB, Italpizza.

SPAZIO AI CONVEGNI

19 MAGGIO 2015
11.00
CERIMONIA INAUGURALE PULIRE 2015
Sala Mascagni - Sala Stampa - 1 piano Galleria 4/5

STEFANO CASALI,
Vicesindaco di Verona
ETTORE RIELLO,
Presidente di Veronafiere
MATTEO MARINO,
Presidente AfidampFAB
ANDREA MIGLIORANZI,
Presidente AMIA Verona
TONI D'ANDREA,
Amministratore Delegato Afidamp Servizi

11.30-13.00
CONVEGNO AFIDAMPFED
Il progetto CAM ospedalieri: le prospettive del settore del cleaning per tecnologie, forniture e servizi
Stand AfidampFED (B2/3 - padiglione 3)

Relatori:
LIDIA CAPPARELLI,
Resp. GPP Consip
GIANFRANCO FINZI,
Presidente Anmdo
RICCARDO RIFICI,
Ministero dell'Ambiente
SANDRA ZUZZI,
Presidente Fare
Moderatore:
ALESSANDRA MERCANZIN,
giornalista 7 Gold

11.30-13.30
SEMINARIO CNA
Imprese di pulizie tra crisi, mercato e concorrenza sleale
Sala Mascagni - Sala Stampa - 1 piano Galleria 4/5

Introduzione lavori
FRANCESCO GENNARIELLI,
Referente Nazionale CNA Unione Servizi alla Comunità/Imprese di pulizie

Ruolo della Formazione per la qualificazione delle imprese
ANTONIETTA CAMPESATO,
Vicepresidente Nazionale CNA Unione Servizi alla Comunità/Imprese di pulizie

Appalti e Mercato: opportunità e strumenti
ANTONELLA GRASSO,
Coordinatrice Nazionale CNA Unione Servizi alla Comunità

Dibattito
Conclusioni
FRANCESCO GENNARIELLI,
referente CNA Unione Servizi alla Comunità/ Imprese di pulizie

Organizzazione:
CNA CONFEDERAZIONE NAZIONALE DELL'ARTIGIANATO E DELLA PICCOLA E MEDIA IMPRESA

11.45-13.30
PRESENTAZIONE DEL LIBRO DI GIULIO GUIZZI
'Pulizia Igienica e Sanificazione. La sporca storia del pulito'
Sala Mozart (Centro Congressi Pala Expo Veronafiere)

Relatori:
GIULIO GUIZZI,
Afidamp Ambassador
TONI D'ANDREA,
Amministratore Delegato Afidamp Servizi
Moderatore:
MAURIZIO PEDRINI,
giornalista e opinionista di settore

14,00 - 15,30
CONVEGNO AFIDAMPFED
L'uso dei prodotti biologici nelle pulizie professionali: terminologia e impieghi dei detergenti biologici e dei probiotici
Stand AfidampFED (B2/3 - padiglione 3)

Relatori:
GAETANO PRIVITERA,
Simpios
PIER SANTE TESTI,
BioFuture
FABIO TUMIETTO
Resp. Controllo Infezioni Osp. A.O.S. Orsola
AURELIA FONDA,
*Ministero della Salute * - in attesa di conferma*
Moderatore:
MAURIZIO PEDRINI,
giornalista e opinionista di settore

14.30-16.00
CONVEGNO INAUGURALE PULIRE OUTDOOR
Qualità della vita e igiene urbana: le priorità dei cittadini'
Sala Mascagni - Sala Stampa - 1 piano Galleria 4/5

Relatori:
RICARDO GHIZI,
Executive Secretary di Curitiba
GIORGIO NOVELLO,
Ambasciatore della Repubblica Italiana nel Regno di Norvegia
GIORGIO STARACE,
Ambasciatore della Repubblica Italiana ad Abu Dhabi
DARIO NARDELLA,
Sindaco di Firenze - in attesa di conferma*
ANDREA MIGLIORANZI,
Presidente AMIA Verona

PULIRE OUTDOOR

Quest'anno vi è uno spazio più articolato anche per il settore dedicato all'igiene urbana, sia per l'area espositiva dove le aziende espongono il meglio della loro produzione, sia per gli argomenti trattati nei convegni. La seconda edizione della manifestazione è dedicata alla pulizia della città e alla qualità della vita. Il tema di quest'anno pone l'attenzione degli operatori sullo spazzamento delle strade e sul decoro degli spazi urbani. I segni della movida, i grandi eventi nei centri storici, le aree a rischio di degrado e altri fenomeni di costume rappresentano una sfida impegnativa per le aree interessate. Non solo è necessario pulire le città, ma questa rappresenta un'esigenza fortemente sentita dai cittadini.
Secondo lo studio condotto dall'istituto Coesis Research per Afidamp sul rapporto tra pulizia urbana e qualità del vivere, il fattore "pulizia-igiene" è al primo posto tra gli indicatori di qualità della vita: pesa per il 47%, contro il 14% della sostenibilità e il 13% della sicurezza.
Lo scopo di PULIRE

Outdoor è di costituire un luogo stabile di incontro tra i produttori e gli operatori del settore, con l'opportunità di vedere all'opera le macchine (e le tecnologie) in azione. Inoltre, è un'importante occasione di incontro per le imprese di Facility Management che si occupano della pulizia e della manutenzione delle strade. L'evento si rivolge ai produttori di spazzatrici stradali, ai produttori di tecnologie per la pulizia e la manutenzione di strade e aree verdi, agli operatori e alle pubbliche amministrazioni.

LARGO AI GIOVANI: 'CLEANING RECRUITING DAY'

Non c'è futuro senza giovani. E l'evento che più guarda al futuro nel corso della fiera apre le porte ai ragazzi in cerca di concrete opportunità di lavoro. Infatti, in occasione del Convegno dedicato al tema 'Internet of Things' studenti e laureati in materie tecnico-scientifiche possono venire a confronto con le numerose realtà aziendali del comparto cleaning, sempre a caccia di nuovi talenti. Basti pensare che, solo in Italia, il settore vale nel complesso oltre 13 miliardi di euro, con una crescita occupazionale annua che oscilla tra il 2 e il 3%.
Tutti i giovani che si presenteranno all'evento avranno la possibilità di inserire il proprio curriculum all'interno del più grande database di profili professionali specificatamente destinato alle aziende del settore

MONICA CERRONI,
Presidente Fise Assoambiente

FILIPPO BRANDOLINI,
Presidente Federambiente

Moderatore:
ALESSANDRO SASSO,
Presidente Man.tra

16,00-17,30
SEMINARIO AIISA
Il controllo igienico-sanitario negli impianti aeraulici
Stand AfidampFED (B2/3 - padiglione 3)

Relatori:
GREGORIO MANGANO,
Vicepresidente AIISA

RAFFAELE CARUSO,
Segretario Generale AIISA

16.15-18.00
PULIRE OUTDOOR
Igiene urbana "a misura di cittadino": la case history di Verona a confronto con altre esperienze italiane
Le nuove frontiere dell'igiene urbana nella prospettiva delle Smart Cities, dell'impiego di nuove tecnologie e della partecipazione attiva dei cittadini alla gestione della pulizia delle grandi città.
Sala Mascagni - Sala Stampa - 1 piano Galleria 4/5

Saluti:
GIOVANNI MANTOVANI
Direttore Generale Veronafiere

TONI D'ANDREA
Amministratore Delegato di Afidamp Servizi

Relatori
ANDREA MIGLIORANZI
presidente AMIA Verona;

MAURIZIO ALFEO
direttore generale AMIA VERONA;

LAMBERTO TOSCANI
Presidente Confservizi Veneto

PIETRO STRAMBA BADIALE
responsabile comunicazione Federambiente

Moderatore e conclusioni:
MAURIZIO PEDRINI,
giornalista e opinionista di settore

A cura di
AMIA VERONA

18.30
PULIRE POLVERE DI STELLE
La 'festa del pulito', con musica, divertimento e buon cibo
- **19.30 Cerimonia di premiazione 'Premio Innovazione Pulire 2015'**
- **20.00 Concerto di Eugenio Finardi**
Area Esterna B

20 MAGGIO 2015
10.30-12.00
FORUM PULIRE
Sala Mascagni - Sala Stampa - 1 piano Galleria 4/5

Internet of things: a new revolution in the cleaning industry?
'Internet of Things' is changing the relationship between manufacturers, dealers and consumers in a way called 'connected experience'. Physical objects are integrated into the Internet to make everyone's life easier and connected… in one world 'smart'. These concepts are targeted on professional cleaning.

Speakers:
MARKUS ASCH:
CEO and vice chairman management board of Alfred Kärcher GmbH & Co

FEDERICO BAFFETTI
R&D Manager of Injenia

SIMON CHEN
Managing Director of ICE

ANDREA GRANELLI
President of Kanso, President of Olivetti's Historical Archive Association

Moderating
CARLO MASSARINI
journalist expert in digital technology

Organizzazione
FORUM PULIRE

12.15 - 16.30
EUNITED
Sala Mascagni - Sala Stampa - 1 piano Galleria 4/5
European Cleaning Days

Press conference
Welcome
TONI D'ANDREA,
Managing Director of Afidamp Servizi

European Cleaning Days concept
PETER HUG,
Managing Director of EUnited

Welcome
HEIKE HEMMER,
CMS Berlin

Workshop
Italian Market
TONI D'ANDREA,
Managing Director of Afidamp Servizi

European Cleaning Market
ANDREAS LILL,
Director of EFCI

Intellectual property
TONI D'ANDREA,
Managing Director of Afidamp Servizi

The value of professional training: skills and dignity of the operators
TONI D'ANDREA
Managing Director of Afidamp Servizi

della pulizia professionale. Si tratta di aziende con sedi in tutto il mondo, soprattutto del comparto meccanico, chimico, carta e della distribuzione. I cv vanno consegnati in lingua inglese e va specificata la disponibilità a trasferimenti all'estero. È un modo concreto offerto a un giovane di conoscere direttamente il settore e tutte le occasioni che gli si possono offrire.
Il convegno sull'Internet of things è uno dei momenti più importanti della tre giorni veronese e vedrà la partecipazione dei big mondiali del comparto: Markus Asch (CEO and vice chairman management board of Alfred Kärcher GmbH & Co), Federico Baffetti (R&D Manager of Injenia), Simon Chen (Managing Director of ICE), Andrea Granelli (President of Kanso, President of Olivetti's Historical Archive Association) e come moderatore il giornalista Carlo Massarini.
I giovani che vogliono candidarsi a entrare nel mondo del professional cleaning devono registrarsi come visitatori sul sito internet della fiera: www.pulire-it.com/2015/ e riceveranno un pass per accedere all'evento e all'intera esposizione.

CASSIA ALMEIDA,
Director of FACOP

ANDREAS LILL,
Director EFCI

PETER HUG,
Managing Director EUnited Cleaning

Organizzazione:
AFIDAMP SERVIZI/EUNITED

14.30-16.30
PULIRE OUTDOOR
Sala Salieri - Centro Congressi Pala Expo Veronafiere

Spazzamento e decoro urbano
Tecnologie e metodologie per una gestione efficace del servizio nel rispetto dell'ambiente, del territorio, dei cittadini.

Pulizia del centro storico, portici e aree critiche,
Hera Bologna

La gestione 'intelligente' della pulizia urbana a servizio della città.
Il Quadrifoglio Firenze

I nuovi servizi di igiene,
Andria

Organizzazione:
AFIDAMP SERVIZI, FEDERAMBIENTE, FISE ASSOAMBIENTE

15,30-17,30
CONVEGNO SCUOLA NAZIONALE SERVIZI
Il sistema 7 passi - Un percorso "smart" nei contratti di beni e servizi
Stand AfidampFED (B2/3 - padiglione 3)

Relatori:
MASSIMILIANO BRUGNOLETTI
Il Sistema 7 Passi
ALBERTO FERRI
La Pagella dei Servizi

PARTECIPERANNO RAPPRESENTANTI DELLE IMPRESE, DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA E STAKEHOLDER NAZIONALI

21 MAGGIO 2015
10.00-12.30
PULIRE OUTDOOR
Sala Salieri - Centro Congressi Pala Expo Veronafiere

Buone pratiche manutentive: unica via all'efficienza nello spazzamento stradale

Interventi
Manutenzione stradale ed efficienza, un binomio imprescindibile
ALESSANDRO SASSO
Presidente ManTra

Un contratto di service di manutenzione per spazzatrici stradali
MANLIO CINQUE
Responsabile Ufficio Tecnico AMIU Genova

I ritorni di esperienza per un manutentore nei contratti di service
ALESSANDRO CAPITANI
Direttore post vendita Ravo

La nuova strategia di mercato di Bucher Municipal
PIETRO OTTOBONI
Responsabile Service Giletta

Organizzazione
MAN.TRA

10.00-18.00
CLEAN EUROPE COMPETITION
Padiglione 1

10,30-11,30
CONFERENZA STAMPA AFIDAMPCOM
Presentazione indagine sul mondo della distribuzione nel professional cleaning
Stand AfidampFED (B2/3 - padiglione 3)

Relatori:
FRANCESCO BERTINI,
Presidente AfidampCOM

CATERINA SICLARI,
Tara Consulting

11.00-13.00
CONVEGNO ONBSI
Appalti di servizi di pulizia e servizi integrati/multiservizi: Mercato e regole
Sala Mascagni - Sala Stampa - 1 piano Galleria 4/5

11,45-13.00
SEMINARIO AFIDAMPCOM
L'E-commerce nel professional cleaning, minaccia o opportunità?
Stand AfidampFED (B2/3 - padiglione 3)

Relatori
DAVIDE GABRIELLI,
Studio Gabrielli

ANDREA CIMA,
Made in Cima

Moderatore:
ROBERTO GALLI,
Consiglio direttivo AfidampCom

14.00-15.45
SEMINARIO AFIDAMPCOM
Il noleggio come servizio al cliente
Stand AfidampFED (B2/3 - padiglione 3)

Relatori:
MARCO PROSPERI,
Assonolo/Assodimi

PATRIZIO LAZZARI,
BCC Lease

LUCA MIRANDOLA,
Pulimac

GIANNI TARTARI,
Sil Advanced

Cosa vedere a Pulire

PAD. 2 C 8/1

La spugna brevettata

Evo Sponge la spugna antigraffio è un prodotto brevettato da **Eudorex**. Ecco i suoi vantaggi rispetto alle classiche in commercio: *zero rilascio*, non rilascia fibre con lo sfregamento, quindi non contamina le superfici; *facile risciacquo*, sotto il getto del rubinetto fa cedere facilmente lo sporco raccolto, risultando igienica e di facile manutenzione; *tripla durata*, secondo test interni dura tre volte in più rispetto alle spugne abrasive classiche. Ed è lavabile fino a 90° C in lavatrice. I due brevetti sono molto importanti: **Sferattiva**, 9 sfere di pressione posizionate all'interno della spugna, **Fibrattiva** è lo speciale tessuto a trama aperta che permette di staccare lo sporco senza abradere la superficie. Evo Sponge è ora disponibile anche in **versione HD** (Heavy Duty) per lo sporco più tenace e il pentolame.
www.eudorexpro.it

PAD. 2 E 7

Nuova linea di essenze

Arco pressenta la nuova, **Exclusive Fragrance**, che comprende tre essenze: **White Musk** (muschio bianco), delicata, raffinata, che ricorda note orientali, un sentore intenso, duraturo; **Fern** (felce), fragranza fresca e aromatica ottenuta unendo elementi come lavanda e vari tipi di legni, muschio e bergamotto, curarina...
Infine, **Spring Flower** (primavera floreale), oli essenziali, estratti da gelsomino, rosa, mughetto, narciso, violetta che donano persistenza al profumo. La gamma è stata studiata per Arredi, Bagno, Manutenzione Pavimenti, Sgrassante e Deodorant (new). I formati previsti sono: flacone pronto uso da 750 ml.; flacone 1000 ml. concentrato 5 C e Caps da 100 ml. Exclusive Fragrance è stata realizzata con una nuova formulazione in nanotecnologie.
www.arcochimica.it

PAD. 4 D 6

Pura cellulosa per una linea 'performante'

Nel settore prodotti in tissue **Celtex** ha lanciato sul mercato la nuova **linea Performance** la cui punta di diamante è indubbiamente **Easy Wipe**: una bobina piccola e compatta con 800 strappi, prodotta in pura cellulosa di altissima qualità e accoppiata in due veli, risponde infatti alle esigenze di un'ampia gamma di clientela che utilizza quotidianamente il rotolo industriale ma necessita di misure, dimensioni e prezzo contenuto.
http://www.celtex.it

PAD. 2 E 4/1

Dispenser eclettico

Nettuno presenta **T-Small**, dispenser da 800 ml disponibile in tre versioni: Protection & Care per creme protettive e dopo lavoro, Professional Cleaning per saponi liquidi, spray e foam per sporchi leggeri ed Industrial per lavamani professionali con microsfere. Ed è possibile scegliere tra i colori nero, bianco e grigio oltre che personalizzarlo ulteriormente con un inserto profumato, da posizionare nell'apposita nicchia frontale, disponibile in tre piacevoli fragranze: lavanda, mango e bergamotto. Un altro importante vantaggio è rappresentato dal sistema di fissaggio Easy-Fix, che rende agevole la rimozione dal muro per operazioni di pulizia e manutenzione. La forma ergonomica ed il coperchio basculante, infine, permettono di azionarlo con la pressione del gomito se necessario, evitando di toccarlo con le mani sporche.
www.nettuno.net

PAD. 2 C 9

Un piumino firmato TTS

BiLap è il nuovo piumino creato da **TTS** per ottimizzare gli strumenti di pulizia: si utilizza infatti avvolgendo al supporto i panni in microfibra solitamente adibiti allo spolvero manuale. Con BiLap è più facile e meno costoso l'utilizzo di un panno diverso per stanza, favorendo il controllo della contaminazione crociata. È dotato di una speciale impugnatura amovibile adattabile a manici o aste telescopiche, per raggiungere con facilità superfici oltre i due metri. L'inclinazione a 270° - facilmente regolabile grazie al nuovo pulsante - permette di lavorare in perfetta ergonomia su superfici inclinate o collocate a diverse altezze. Infine, l'ampia superficie di spolvero velocizza le operazioni rispetto al solo passaggio manuale del panno, riducendo gli sforzi dell'operatore.
www.ttsystem.com

PAD. 1 A 3

Linea Lumen: detergenti professionali

Per la prima volta a PULIRE, **Mistretta** presenta **Lumen**, una linea di detergenti professionali da laboratorio erboristico prodotti sicuri, con risultati efficaci, nel pieno rispetto dell'ambiente. Il prodotto di punta della linea Lumen, **Sani-chef** multisgrassante rapido realizzato nel 2008 in versione pronto uso, viene oggi presentato anche in versione concentrata giustadose da 1 litro, che permette di ottenere da 20 a 40 flaconi da 750ml.
Il prodotto ha segnato il suo successo grazie alle particolari caratteristiche ecologiche generali e rapidità di azione, con risultati di pulizia eccellenti. L'alcool presente nella sua formula è di origine biologica e agricola.
www.lumen-pustertal.com

PAD. 3 E 4

Detergente universale

Tra i prodotti di **Bettari**, **Sirio Multiactiv** è un detergente universale adatto per ogni superficie lavabile ed è efficace contro ogni tipo di sporco: grasso, polvere, olio, unto… La formulazione a elevata concentrazione di principi attivi conferisce al prodotto un forte potere sgrassante e dissolvente. La sua profumazione agrumata assicura una gradevole sensazione di pulito nell'ambiente. Trova applicazione ovunque si renda necessario rimuovere morchie, olio e grasso. Sirio Multiactiv è utilizzabile anche su pavimenti trattati, non intacca le cere e lascia le superfici lucide senza formare accumuli. Adatto anche per la rimozione dei segni di tacchi da pavimentazioni in linoleum. Il prodotto a schiuma a controllata, è idoneo per l'utilizzo in macchine lavasciuga e monospazzola.
www.bettari.it

PAD. 3 B 5/3

Aspirapolvere silenzioso, per Lavorwash

Un aspirapolvere compatto e potente di tipo professionale: **Silent** risulta sorprendentemente leggero e maneggevole, ma allo stesso tempo efficace, grazie al motore monostadio ad alta efficienza. Riuscito pienamente l'intento di fondere le principali qualità dei prodotti professionali insieme agli indiscutibili vantaggi delle dimensioni contenute, senza penalizzare la capacità del serbatoio di raccolta. Massima silenziosità ed efficacia filtrante sono le caratteristiche salienti di Silent, garantite dall'innovativo motore ultra silenzioso e dalla combinazione del filtro panno in tessuto con il sacchetto filtro raccoglitore che assicura alto grado di filtraggio ed estrema facilità di pulizia. Provvisto di un ricca dotazione di accessori è ideale per i professionisti che cercano prestazioni ed affidabilità, Silent è attento alle esigenze delle piccole attività, delle imprese di pulizia, nonché dei lavaggi auto, senza tralasciare i settori commerciali come supermercati, oppure ambienti come scuole, ospedali, palestre, alberghi, bar e ristoranti.
www.lavorwash.it

PAD. F6

Centralcarta

Centralcarta con la sua gamma di **prodotti tissue ClassEur** rivolta al mondo Professionale e al Largo Consumo, e la produzione di tovaglioli, rotoli di carta e carta igienica per marchi privati, ha conquistato un proprio spazio nel settore cartotecnico italiano e internazionale. La linea Professional, rivolta a grossisti e operatori professionali, offre prodotti in tissue di alta qualità per il settore AFH (Away From Home) e Ho.Re.Ca. comprende asciugamani a rotolo e piegati, bobine industriali, tovaglioli, lenzuolini medici, carta igienica collettività.
www.centralcarta.it

PAD. 4 C 6/2

Pratici ed economici

Vinylex è il guanto monouso sintetico di **Icoguanti**realizzato in vinile di particolare formulazione, che conferisce l'elasticità che manca al vinile tradizionale, mantenendo comunque le sue caratteristiche di economicità - oggi fatto non trascurabile - soprattutto per usi non gravosi. Oltre all'elasticità, che lo rende simile al lattice di gomma naturale, Vinylex ha il pregio di essere senza polvere e quindi maggiormente gradito, oltre che essere sempre consigliabile ai soggetti allergici al lattice naturale. Il guanto Vinylex è inserito nella linea **General Purpose**, costituita da 5 tipi di guanti monouso economici, classificati come DPI (Dispositivi di Protezione Individuale) I categoria di rischio, proposti in immagine coordinata e concepiti per soddisfare tutte le esigenze.
www.icoguanti.it

PAD. 4 D 7

Spazzatrice uomo a bordo all'avanguardia

La nuova **Kärcher 105 KM** presenta una serie di innovazioni che ridefiniscono ogni standard nel settore per spazzatrici uomo a bordo. Nuovi concetti come la posizione della spazzola principale, il sistema di controllo personalizzato per ogni tipo di operatore, la modalità *eco!Efficency*, il *Power Plus battery boost system* e la spazzola laterale orientata verso il centro della macchina rendono la KM 105 la più sofisticata spazzatrice sul mercato, che garantisce riduzione dei costi di gestione, aumento della sicurezza e soprattutto una maggiore produttività.
www.karcher.it

PAD. 3 B 3

Nuovo sistema per carrelli multiuso

Filmop è da sempre in prima linea a favore del riciclo delle materie prime, progettando soluzioni che permettano una raccolta differenziata più semplice ed efficace, come l'innovativo **sistema applicabile al portasacco** dei carrelli multiuso della linea **Alpha**. Grazie al nuovo cassetto estraibile posizionato sotto il portasacco e ai divisori per la separazione del vano superiore, si possono prevedere e personalizzare a piacere fino a 6 diversi scomparti per la raccolta. In un'unica zona raccolta del carrello da oggi è quindi possibile ricavare lo spazio giusto per ogni tipo di rifiuto, secondo l'ambiente, la capienza necessaria e la tipologia di raccolta. Inoltre, il nuovo cassetto estraibile può essere utilizzato come ulteriore vano di stoccaggio del carrello e quindi adibito al trasporto di piccoli attrezzi di pulizia o di oggetti vari, secondo le specifiche necessità.
www.filmop.com

PAD. 4 F1/1

Macchine versatili

Flash è una spazzatrice progettata e disegnata da **Mazzoni** per la pulizia di superfici esterne e interne di piccole e medie dimensioni. Ha struttura in acciaio verniciato, è molto maneggevole ed efficace con qualsiasi tipo di sporco. La tecnologia costruttiva e le soluzioni tecniche adottate la rendono pratica e facile da usare. Il design di questo prodotto è studiato per consentire all'operatore di pulire sia spingendo che tirando la spazzatrice. Tutto questo a spinta, senza utilizzo di batterie o benzina. La nuova macchina **Steam4000** che Mazzoni presenta in anteprima a Verona a è il modo migliore per igienizzare e pulire allo stesso modo in maniera efficace. Pulire con il potente getto a vapore è economico, igienico e soprattutto ecologico data la ridotta quantità d'acqua richiesta. Ha un ampio campo d'applicazione tra cui: car wash, pulizia di vari mezzi e macchinari, diserbaggio, cantieri, rimozione di graffiti e macchie.
http://www.e-mazzoni.it

PAD. 3 F 4/2

Robusta e comoda per pulire il giardino

La Briantina opera da oltre 60 anni nel commercio di oggetti di grande utilità. Partendo dalle scope di produzione tradizionale del comprensorio artigianale in cui l'azienda è nata, l'assortimento si è adeguato nel tempo alle richieste del mercato. A PULIRE 2015 presenta la scopa alta angolare da giardino con robusto attacco del manico. Per manici con o senza filetto. Assicella e boccola in polipropilene riciclato, fibra in Pet, altezza fibra 140 mm. Scopa robusta e comoda per pulire il giardino, adatta per tutti i tipi di pavimentazione esterna.
www.briantina.it

PAD. 4 E 4 - F 4

Le rosse grandi e piccole

A PULIRE 2015 **RCM** presenta due macchine molto diverse: **Macroclean M60**, la grande spazzatrice da 6 metri cubi per le grandi superfici - esposta nell'area W1 di Pulire OUTDOOR - e che si propone come la vera rivoluzione nello spazzamento pesante con i suoi 6 metri cubi di capacità del contenitore e 6000 kg netti di carico, e **Kilo**, la supercompatta lavasciuga uomo a bordo.. Kilo è la nuova supercompatta lavasciuga uomo a bordo che RCM aggiunge alla propria vastissima gamma in esposizione. È l'unica del suo segmento ad avere una seduta così comoda da adattarsi perfettamente a ogni taglia di operatore: un vero sedile (anche regolabile su guide a richiesta) e non un semplice piano di appoggio fisso. Per ingombri e manovrabilità non teme la concorrenza ma ha anche un serbatoio di soluzione di tutto rispetto: 70 litri.
www.rcm.it

PAD. 1 B 6/1

Lavare gli impianti solari: ci pensano i robot

Robot automatici e semiautomatici per il lavaggio degli impianti fotovoltaici sono al centro della proposta dell'azienda veneta **Washpanel**, Le macchine garantiscono una maggiore resa produttiva dell'impianto, grazie al maggior numero di lavaggi effettuabili e alla migliore qualità degli stessi. Possono essere utilizzate per strutture installate in siti industriali, allevamenti, mangimifici o serre agricole. Le macchine di Washpanel possono essere portatili oppure fisse, automatiche o semiautomatiche: nel primo caso, c'è bisogno di un operatore e di una tubazione esterna, mentre nel secondo l'obiettivo è rendere autonomo l'impianto fotovoltaico, gestendo in maniera indipendente i cicli di lavaggio.
www.washpanel.com

PAD. 4 D 7

Le nuove spazzatrici

Continua il rinnovamento della linea di spazzatrici industriali **Isal**. In occasione di PULIRE 2.1 l'azienda presenta la nuova **160**. Questa spazzatrice di medie dimensioni con pista di pulizia di cm.160, con spazzola centrale e laterali è ideale per utilizzo in ambienti industriali difficili sia interni sia esterni. Grazie alle dimensioni compatte la 160 si muove agilmente all'interno di capannoni e magazzini di logistica. Vengono proposte 3 versioni: la **160DK** con motore Diesel Kubota che garantisce affidabilità; la **160GPL** con motore a gas Kubota per mantenere un basso inquinamento; la **160E** a batteria per eliminare l'inquinamento da gas di scarico e diminuire quello acustico. La 160E viene presentata con una nuova soluzione tecnica di controllo della trazione con motore elettrico a corrente alternata A/C per garantire maggiore autonomia di lavoro: 30% in più di autonomia rispetto al modello precedente, maggiore silenziosità e maggiore comfort per l'operatore. La 160 è equipaggiata di sistema filtrante con filtro a sacche in tessuto poliestere. Inoltre, è possibile montare il "filtro verde" ad alta filtrazione (fino a 1 µ) e idrorepellente, adatto all'utilizzo della spazzatrice anche in presenza di forte umidità o acqua.
www.isalsweepers.com

PAD. 2 F 8/2

Stop agli odori sgradevoli

Tintolav presenta **Hygienfresh Odorblok**, un prodotto che non è semplicemente un 'elimina odori', ma agisce a 360° sugli odori sgradevoli. La sua speciale formulazione elimina le sorgenti dei cattivi odori attraverso un processo di igienizzazione, grazie a due molecole innovative; blocca ed elimina odori sgradevoli come quelli di fumo, bruciato, pattumiera e molti altri. La formulazione agisce direttamente andando a degradare le molecole dei cattivi odori; l'essenza Note di Pulito ridona una profumazione fresca, e di lunga durata. Odorblok elimina gli odori e restituisce profumo con un solo spruzzo. È un prodotto compatibile con tutti i tessuti e tutte le superfici, è il prodotto di nuova generazione, tanto da meritarsi l'appellativo di 'blocca odori 3.0'.
http://www.hygienfresh.it

Pulire • ALTRE VETRINE

Leggera ed efficace

Broom di **Fimap** è una scopa a batteria leggera e compatta ideale per la raccolta dello sporco intermedio, che si muove ovunque in totale libertà perché è alimentata a batterie. In più, la batteria è al litio e garantisce 40 minuti di autonomia oltre al vantaggio di poterla ricaricare in qualsiasi momento per essere sempre pronta quando serve. Il manico telescopico permette di regolare l'altezza secondo le proprie necessità, mentre l'accensione è a pedale. L'impugnatura ergonomica e la rotazione a 360° permettono movimenti disinvolti e naturali, e grazie alle due spazzole laterali pulisce lungo le pareti e segue delicatamente il profilo degli arredi arrivando fino agli angoli. Lo sporco raccolto viene depositato in un cassettino della capacità di 2 litri, che si sfila e si svuota comodamente. Una volta terminato il lavoro si ripone in meno di 15 cm.
www.fimap.com/

Lavasciuga versatile

Nella gamma Innova di **Comac** si trovano lavasciuga pavimenti accomunate dalla grande facilità d'uso e particolarmente adatte alla pulizia di superfici fino a 6.000 metri quadrati. In particolare, **Innova 60 B** nasce per essere usata al posto della lavasciuga pavimenti con operatore a terra, con l'obiettivo di abbattere drasticamente il costo al metro quadrato pulito garantendo un grande vantaggio competitivo all'utilizzatore finale. La macchina può essere utilizzata fino a quattro ore di lavoro continuo. Inoltre, le dimensioni compatte le consentono di passare attraverso porte e ascensori tradizionali.
www.comac.it/

Per pavimenti puliti e brillanti

Supershine Plus e Supershine Soft sono i nuovi i dischi diamantati **Klindex** per ripristinare il lucido sui pavimenti. Usati regolarmente mantengono i pavimenti sempre luminosi come appena lucidati, rimuovono graffi, anche profondi, puliscono e lucidano. Supershine Plus, con supporto semi-rigido, è consigliato con l'uso di monospazzole per levigare perfettamente e in poco tempo pavimenti anche molto vecchi e usurati. Supershine Soft con supporto morbido tipo 'floor pad' è consigliato con uso di lavasciuga-pavimenti per ripristinare e mantenere il lucido in grandi aree. Da **Klindex**.
www.klindex.it

Nuova presenza a Pulire

Esperti nella costruzione di aspirapolvere professionali e industriali, **Kemak** con i suoi anni di esperienza, è presente nel settore del cleaning professionale con una gamma completa di macchine per la pulizia (l'azienda ha una capacità produttiva di 50mila macchine all'anno). Ricerca della qualità a un prezzo interessante, di innovazione tecnologica e di design, di serietà e coerenza a livello produttivo e commerciale sono i punti di forza dell'azienda. Qualità a un prezzo corretto: è l'obiettivo di Kemak Group, e per mantenere la competitività senza rinunciare al posizionamento nella fascia più alta delle macchine professionali per la pulizia, l'azienda ogni anno investe una parte consistente delle proprie risorse in R & S. La forte integrazione delle fasi di progettazione e produzione permette di rispondere con puntualità alle richieste della committenza e di soddisfarla unendo tecnologia e cura dei particolari.
www.kemak.it

Una vetrina d'effetto

Sono tanti i nuovi prodotti presentati a Verona dal **Gruppo IPC**: dalla CT 80 di IPC Gansow, la piccola lavasciuga uomo a bordo, compatta, maneggevole, dai risultati altamente professionali, in grado di garantire minori costi di gestione a **PW-H25** di IPC Portotecnica, l'idropulitrice ad acqua calda, per un utilizzo intensivo e risultati sempre all'altezza delle necessità. E ancora Brix CS 1, l'assoluta novità di IPC Ready System: riduttivo chiamarlo "carrello", molto più simile ad una "stazione di pulizia", dotato completamente accessoriato è in grado di risolvere in modo veloce ed efficace qualsiasi fuoriuscita di liquidi.
www.ipcleaning.com/

Semplice ma di design, per ogni tipo di ambiente

CWS Air Bar è un nuovo concept di fragranze per ambienti. Con l'elegante design **Paradiseline** e la tecnologia intelligente, questo diffusore definisce un nuovo standard in termini di funzioni e look. Dalle linee semplici ed essenziali, si adatta perfettamente all'ambiente in cui viene inserito. La cover intercambiabile consente di abbinare il colore alla stanza e ai prodotti ParadiseLine già installati. CWS gestisce l'installazione e la manutenzione del diffusore e offre un supporto completo ai clienti, inclusa l'impostazione dell'apparecchio e la sostituzione e fornitura dei prodotti di consumo (cartucce e batterie). Tutte le fragranze CWS soddisfano gli standard fissati dall'IFRA in materia di fragranze per ambienti. Le fragranze CWS utilizzano esclusivamente ingredienti privi di effetti allergici o nocivi per l'ambiente.
www.cws-boco.com

GREEN'R

Una linea di prodotti rispettosi dell'ambiente

Proporre la qualità e l'efficacia adeguati alla domanda della clientela e impegnarsi per proteggere l'ambiente significa scegliere i prodotti della gamma Ecolabel **Green'r** di **Christeyns**.
L'utilizzo di un prodotto di questa gamma, dotato delle certificazioni Ecolabel e Nordic Swan, e l'osservanza delle istruzioni di utilizzo contribuiscono alla riduzione dell'inquinamento dell'acqua, dei rifiuti e del consumo di energia.
Per ottenere l'Ecolabel un prodotto deve rispondere a specifiche molto rigide, criteri di performance molto rigorosi: dosi di utilizzo ottimizzate; biodegradabilità in ambiente aerobico o anaerobico; imballaggi ridotti rispondenti alle necessità di riciclaggio. La linea Green'r comprende un gamma di prodotti completa.
www.sadichristeyns.it

Sempre attuale e versatile

Hygienic Bag è da oltre 20 anni il prodotto più importante della famiglia **Packing90**. Prodotto in materiale plastico ABS, è disponibile nelle versioni bianco, cromato, dorato, laccato satinato, laccato nero e, da alcuni anni, anche in acciaio inox (lucido e satinato). Quest'ultimo è stato aggiunto alla gamma per soddisfare le esigenze di tutti gli ambienti di grande passaggio, come per esempio le toilette degli autogrill, delle stazioni ferroviarie, degli aeroporti, e di tutti gli ambienti ove vigono rigide norme sulla sicurezza antincendio, per esempio le navi da crociera. Hygienic Bag può essere personalizzato con qualsiasi logo di qualsiasi colore. E anche **Cosmetic Box** è entrato a far parte della famiglia Packing90 da tempo: ripresa la forma dell'Hygienic Bag, con dimensioni adatte per ospitare la maggior parte delle scatole di fazzoletti cosmetici. Viene fornito con kit di fissaggio murale (biadesivi, tasselli e viti), ma è ugualmente adatto all'appoggio.
www.packing90.com

Nuova batteria da 6 V dagli USA

Alchemy Italia presenta in anteprima la nuova batteria da 6V con misure DIN prodotta da **U.S. Battery**.
Leader negli Sati Uniti, per volumi e qualità dei prodotti, U.S. Battery da alcuni anni è entrato nel mercato europeo con un selezionato gruppo di distributori. In occasione della fiera PULIRE, Alchemy Italia vuole lanciare la nuova batteria, che rappresenta uno dei prodotti più richiesti soprattutto nel mondo della pulizia industriale. Alchemy Italia, distributore di U.S. Battery, attende i visitatori per mostrare il nuovo prodotto e tutta la gamma di batterie ad acido libero che, grazie alla tecnologia XC2, garantiscono le migliori performance di mercato.
https://it-it.facebook.com/AlchemyItalia

Igienico e sicuro

Nella gamma **Value The Evolution** di **Carind** i tovaglioli intercalato sono confezionati in un pacchetto interamente chiuso sui sei lati, caratteristica che risponde integralmente alle norme di igiene e sicurezza alimentare. Dotata del sistema *one by one,* la gamma Value consente di evitare sprechi, con un risparmio per il gestore del 30% rispetto a una confezione di tovaglioli tradizionale e, inoltre, garantisce la massima igiene perché viene toccato solo il tovagliolo utilizzato. È disponibile in 6 colori. Carind ha brevettato sia il nuovo disegno della goffratura sia il marchio Value The Evolution. E gli accessori della linea Value the Evolution sono stati minuziosamente progettati per soddisfare le numerose esigenze del settore Ho.Re.Ca.
www.carind.it

Olio protettivo per legno a base d'acqua

Tra i molti prodotti dedicati al parquet da **Kiehl**, ecco **Kiehl-Eco-Refresher**, un nuovo prodotto universale, che accentua la tonalità del legno. Indicato per la manutenzione di tutti i tipi di legno europeo, è utile per il trattamento di base e la post-manutenzione con olio di tutte le superfici in legno come per esempio parquet, listoni, pannelli, parquet industriale, parquet oliato a raggi UV, scale, pannelli OSB, legno lamellare... Opaco, inodore e privo di pigmenti, Kiehl-Eco-Refresher si indurisce a contatto con l'ossigeno, consente la traspirazione e può essere lucidato. Facile da utilizzare, forma una pellicola protettiva, penetra nella superficie del legno, può essere calpestato già dopo circa due ore e lavato dopo due giorni. È conforme alle norme DIN EN 71-3 (privo di metalli pesanti), è privo di solventi. Kiehl-Eco-Refresher ha componenti vegetali, cere, tensioattivi non ionici < 5%, sostanze asciuganti prive di metalli pesanti. È indicato per la manutenzione di tutti i tipi di legno europeo.
www.kiehl-group.com

Contro mosche e zanzare

Orma presenta la sua ampia gamma di prodotti: diffusori automatici, insetticidi aerosol a base di Piretro naturale, insetticidi liquidi e in polvere, disinfettanti, deodoranti per ambienti, trappole luminose per insetti volanti, nebulizzatori. **Air Control** è un aerosol insetticida per uso domestico e civile ad alta concentrazione di Piretro naturale (Registrazione N. 14746 del Ministero della Salute). È efficace contro tutti gli insetti volanti, in particolare nei confronti di mosche e zanzare. Air Control trova applicazione in tutti i settori delle industrie alimentari e delle comunità (cucine, alberghi, ristoranti etc...), ha effetto repellente immediato e buona azione abbattente. Assenza d'effetti residuali. Il prodotto è stato studiato particolarmente per l'impiego con i diffusori automatici Orma. Ogni bombola garantisce 3000 erogazioni e ha una durata di 30 giorni, con un intervallo tra un'erogazione e l'altra di 15 minuti.
www.ormatorino.it

UN'*Azienda* TANTE NOVITÀ

SONO QUELLE SVILUPPATE DA ARCO CHIMICA: UN PROGETTO COMMERCIALE DI MAGAZZINO PER I DEALER, DUE VOLTI NUOVI NEL TEAM AZIENDALE E I PRODOTTI IDONEI PER IL GPP

TESTO
LA REDAZIONE

Procediamo con ordine: Arco Stock Control è un nuovo progetto commerciale rivolto ai dealer, che l'azienda presenterà ufficialmente a Pulire 2015. L'obiettivo è creare una nuova opportunità commerciale per il dealer, cambiando la modalità di acquisto del suo magazzino e azzerando il rischio d'impresa. "*Il progetto* - spiega il direttore generale Luca Cocconi - *nasce da un'attenta analisi della distribuzione e dei consumi dei dealer e ci permette di offrire, in un momento di crisi economica, un magazzino in conto deposito, grazie al quale il distributore pagherà solo l'effettivo venduto*".
L'intento è quello di creare presso il dealer un magazzino di prodotti Arco condiviso e gestito da specifici software e hardware. Arco Chimica gestisce i processi attraverso una piattaforma tecnologica avanzata, che fa leva sulle app e sul *cloud computing* per erogare *on demand* le risorse informatiche (come la gestione degli approvvigionamenti con trasmissione dati con smartphone).
La piattaforma lavora in tempo reale, e, quindi, dalla sede operativa Arco si ha sempre l'esatta situazione dei magazzini remoti. Il progetto è articolato in cinque fasi, che vanno dall'*analisi* dello storico degli acquisti effettuati dal dealer alla *pianificazione* dei quantitativi di prodotti Arco previsti in magazzino; dalla *fatturazione* Arco al dealer dei prodotti venduti ai clienti finali alla *gestione* del magazzino con bar-code (hardware e software). Infine, l'ultima fase prevede il *reintegro* dei prodotti Arco in base alle vendite e richieste da parte del dealer.
"*Per il dealer i vantaggi sono molti* - precisa Cocconi - *dalla riduzione dei costi di magazzino alla fatturazione delle referenze, aumento delle opportunità di vendita, ottimizzazione degli acquisti. E l'immediata disponibilità del prodotto*".

I 'MAGNIFICI 10'

Sono dieci i prodotti della linea Infyniti in possesso del biglietto da visita 'idoneo al GPP', proposto da AcquistiVerdi.it, che ne attesta la conformità alle specifiche di natura ambientale, collegate alle fasi della procedura di appalto nelle gare di acquisto pubblico.
Le specifiche sono definite nel Decreto CAM (Criteri Ambientali Minimi) per l'affidamento del servizio di pulizia e per la fornitura di prodotti per l'igiene - Decreto del Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare del 24 maggio 2012 (G. U. 20 giugno 2012 n. 1429). I super concentrati, come le capsule monodose Infyniti, sono detergenti idonei per il GPP in quanto consentono una riduzione degli impatti correlati al servizio di pulizia: quantità inferiori di prodotto e giusto dosaggio, si producono meno rifiuti da imballaggio e si consuma meno acqua perché non è necessario il risciacquo.
I prodotti - da diluire in acqua - hanno una concentrazione di sostanza attiva almeno pari al 30%.
Un detrgente Infyniti per ogni esigenza di pulizia professionale e per tutti gli ambienti: *Eis*, per la pulizia rapida di pavimenti e vetri; *Elkasan*, per la manutenzione giornaliera di: lavandini, rubinetterie e sanitari; *Green* per la manutenzione di tutte le superfici e di pavimenti anche protetti con cere auto lucidanti; *Kiss*, per i pavimenti (in particolare lucidi, quali grès porcellanati levigati e pavimenti vetrificati, parquet verniciati e pavimenti galleggianti); *Lipari*, per la manutenzione ordinaria di ogni tipo di pavimento; *Lipos*, sgrassante rapido auto asciugante; *Mistral*, supersgrassante; *Progres*, sgrassante per gres porcellanato e microporoso; *Solmix*, per smacchiare superfici con tracce di vernici e pennarelli, inchiostri e colle; *Volee* per la manutenzione giornaliera di superfici quali: scrivanie, banchi di scuola, vetri, specchi, porte e superfici laminate e laccate in genere. "*Si tratta della prima linea di detergenti che va a toccare tutte le caratteristiche del prodotto superconcentrato* - afferma Cocconi - *non limitandosi alla sua formulazione, ma anche alla rintracciabilità, alla semplicità d'uso, al ridimensionamento dei costi e alla possibilità di disporre di strumenti pratici per il calcolo dei consumi*".

VOLTI NUOVI E GIOVANI

Sono quelli di Michelina Infelice e Francesco Paioli, entrati a far parte della squadra Arco come Responsabile di laboratorio e ricerca nuovi prodotti, e Responsabile acquisti materie prime e ausiliario di laboratorio. Insieme dovranno continuare il lavoro intrapreso da Marcello Di Terlizzi. Ecco il loro background e le prime impressioni. "*Sono un biotecnologo industriale* - spiega Infelice - *ho frequentato la facoltà di Bioscienze e Biotecnologie all'Università di Modena e Reggio Emilia. Ho lavorato in industrie biomediche nel controllo delle 'camere bianche' in ambito microbiologico e chimico, nelle lavorazioni su gel per elettrocardiogrammi. Poi ho trovato impiego in un'azienda nel campo della detergenza, dove sono stata responsabile di laboratorio per sette anni*". Diverso il percorso accademico di De Paoli, laureato in Ingegneria Chimica. "*Non ho specifiche esperienze in questo settore. In passato ho lavorato nell'ambito della gestione del ciclo dei rifiuti, presso una ditta in cui gestivo le relazioni istituzionali, occupandomi soprattutto di progetti e ricerca di Fondi Europei*".
Il loro primo approccio con Arco?
"*Ho trovato un'azienda giovane, dinamica e con tanta voglia di far bene* - riprende Infelice - *mi ha convinto Luca Cocconi, una persona che sa guardare avanti, sempre disposta a investire e innovare per far crescere l'azienda, sostenendo tutte le persone che all'interno di essa si adoperano per cercare di migliorarsi*".
Ora Michelina Infelice sta lavorando a nuovi detergenti specifici, alcuni dei quali saranno proposti in anteprima a PULIRE 2015. Francesco Paioli afferma di essere rimasto affascinato dalla sfida che Cocconi gli ha lanciato, ovvero di sviluppare un nuovo modello gestionale del magazzino e dei rifiuti, ancor più attento all'efficienza, al risparmio e alla sostenibilità ambientale.
Il tutto muovendo da un'analisi profonda delle realtà dinamiche esistenti all'interno dell'azienda, per ottimizzare i risultati portando maggiore serenità operativa. In sostanza, verrà creato un nuovo modello previsionale che permetterà di programmare la produzione e gli acquisti con almeno sei mesi di anticipo. Questo consentirà all'azienda di godere di una grande marginalità operativa, sia nei contatti con i fornitori, sia con i clienti.

E ORA IL LAVORO TOCCA ALLA *macchina*

PULIRE I PAVIMENTI CON MACCHINE. SEMPRE PIÙ PERFORMANTI E FLESSIBILI. E CHE RENDONO IL LAVORO PIÙ VELOCE

TESTO
GIOVANNA BARBERIS

Il mondo della produzione segue con occhio attento i mercati e mette a punto prodotti che rispondono a esigenze specifiche, di prestazione, sia generali sia specifiche per i singoli settori, che vanno nella direzione della semplicità di utilizzo.
Ecco perché adesso, anche per ambienti di medie-piccole dimensioni, la scelta della macchina che lava e asciuga il pavimento può essere competitiva, con un occhio al risultato, al tempo guadagnato e, in definitiva, al portafoglio.

DIVERSE SUPERFICI, DIVERSE SOLUZIONI

I pavimenti possono fatti di diversi materiali e gli interventi di pulizia devono Adeguati. Per esempio, se si deve agire su pavimenti duri, lisci, si può utilizzare la lavasciuga, macchina che contemporaneamente svolge le due operazioni di lavaggio e asciugatura, lasciando il pavimento - dopo il passaggio della macchina, pulito e senza tracce di bagnato.
Anche la monospazzola può essere utilizzata per lavare i pavimenti: però ci vuole poi un aspiraliquidi per completare il lavoro, cioè asciugare la superficie.
Se poi il pavimento è costituito da una superficie tessile, come per esempio la moquette, si può ricorrere a diversi tipi di macchine: la shampoonatrice, che per detergere utilizza una schiuma secca, la macchina a iniezione/estrazione che è costituita da un generatore di schiuma secca collegato a una spazzola piana o a rullo (e il tempo di asciugatura varia dalle due alle sei ore). Si può anche usare la monospazzola - strumento molto versatile, possiamo dire 'di base' per le imprese di pulizia - a bassa velocità, a serbatoio e spazzola per shampoonare. In questo caso si parla di 'schiuma bagnata'.

le pagine di Giovanna

PICCOLE, MEDIE, GRANDI...

Oggi possiamo dire che ce n'è per tutti i gusti, si trovano lavasciuga costruite per pulire superfici medie o piccole e macchine progettate per i grandi spazi. Naturalmente, hanno caratteristiche differenti, anche in rapporto con l'operatore: si parla quindi di lavasciuga 'uomo a terra', in cui l'operatore guida la macchina e la fa avanzare davanti a sé e di macchine 'uomo a bordo', in cui l'operatore è seduto al posto di guida e dirige la macchina (ovviamente, si parla di lavaggio pavimenti di grandi dimensioni).

LA LAVASCIUGA

Le lavasciugapavimenti hanno una testata lavante, che è costituita da una più spazzole o dischi abrasivi che svolgono l'azione meccanica, mentre il prodotto chimico, sotto forma di soluzione detergente contenuta in un serbatoio, attua l'azione chimica. Il tutto è completato da uno *squeegee*, un tergipavimento che, utilizzando le lamine di gomma aderenti al suolo (che creano una camera aspirante) ha la funzione di recuperare la soluzione che è stata distribuita nella fase di lavaggio. Il detergente è contenuto nel serbatoio della soluzione, mentre la soluzione aspirata dallo squeegee viene depositata in un serbatoio di recupero (e un dispositivo si occupa poi dello svuotamento).

PULIRE CON LA LAVASCIUGA

Si inizia caricando il serbatoio con la soluzione adatta (acqua e detergente in concentrazioni diverse secondo le condizioni di sporco e il tipo di superfici). Poi la macchina - spinta dall'operatore - avanza, rilasciando la soluzione sul pavimento, le spazzole - ruotando - distribuiscono il prodotto sulla superficie e rimuovono lo sporco, che viene quindi raccolto dallo squeegee (in genere posizionato nella parte posteriore della macchina) e quindi inviato al serbatoio di recupero.
Quello che abbiamo

descritto è il 'metodo diretto', il più utilizzato, ma se fosse necessaria un'azione un po' più energica, per eliminare uno sporco più difficile, oppure si dovesse effettuare una deceratura, oppure ancora si dovesse utilizzare una soluzione detergente/disinfettante, che ha bisogno di rimanere a contatto con il pavimento per un certo tempo per svolgere un'azione efficace, si procede in modo leggermente diverso. Si eroga la soluzione, si azionano le spazzole e si lascia passare il tempo necessario perché il prodotto possa svolgere il suo compito con efficacia. Quindi l'aspirazione viene effettuata in un tempo successivo.
Le macchine possono essere a cavo o a batteria, quindi alimentate direttamente con la corrente elettrica oppure lavorare in autonomia grazie alle batterie contenute in un vano apposito.
Se si lavora con una lavasciuga collegata alla corrente con il cavo, è necessario procedere tenendo il cavo sul pavimento (che risulta lavato e asciugato), mentre se si opera con una lavasciuga a batteria si procede lungo il perimetro dell'area da pulire.

LA CURA DELLE MACCHINE

Anche la macchina più semplice ha bisogno di essere 'trattata bene', e ciò significa una corretta manutenzione. L'argomento è strettamente legato al 'fattore umano': è solo con un'adeguata formazione che il personale impara a usare nel modo giusto le macchine e le attrezzature. L'argomento è tanto più importante quando si parla di macchine, sia perché chi lavora sappia usarla al meglio - e quindi svolgere un lavoro efficace - sia perché possa operare in piena sicurezza.
Cosa si deve fare a fine lavoro? Bisogna scaricare il serbatoio di recupero, e risciacquarlo: anche lo squeegee va risciacquato e anche la carrozzeria esterna della macchina va pulita. È necessario anche lavare e asciugare spazzole e dischi (naturalmente dopo averli tolti dal loro alloggio) e pulire, arrotolare e mettere al suo posto anche il cavo elettrico (ovviamente se la macchina non è a batteria).

ALTRE 'COMPAGNE DI LAVORO': LA MONOSPAZZOLA

Tra tutte le macchine per la pulizia professionale, la monospazzola è la più universale perché è la più adattabile. Infatti, è stata studiata per ricevere una larga gamma di accessori e quindi può svolgere lavori di pulizia e di manutenzione molto vari. Con gli accessori giusti può essere utilizzata su tutti i tipi di superfici.
In ogni modo di utilizzo, l'effetto meccanico è preponderante, mentre gli altri fattori del Cerchio di Sinner variano secondo gli accessori e i prodotti che vengono usati.
La struttura della monospazzola è costituita da un timone, che guida una testa su cui è inserito un disco che ruota a bassa, media, alta (anche altissima) velocità. Il motore, alimentato a corrente elettrica, è accoppiato a un supporto piatto tramite un sistema di trasmissione che ha la funzione di demoltiplicare il potere meccanico svolto dal motore, ammortizzare le vibrazioni e attenuare gli effetti della coppia all'avviamento. È studiato per permettere il fissaggio immediato dei dischi (che hanno colore diverso secondo caratteristiche e usi) tramite il loro supporto sul mandrino della macchina, con un sistema a baionetta.
Il colore dei dischi varia dal Nero via via fino al Bianco, cioè dal più abrasivo a quello meno abrasivo. Se il lavoro svolto con la monospazzola produce polvere, è prevista la dotazione di un accessorio che ne permette l'aspirazione durante il lavoro. L'aspiraliquidi è una macchina che ha la funzione descritta nel suo nome: aspira ciò che rimane sulla superficie, ha una bassa filtrazione e un sistema di stop quando il liquido ha riempito il serbatoio.

PULIRE CON LA MONOSPAZZOLA

Per lavare un pavimento duro, Il lavoro si effettua con una monospazzola che arrivi a una velocità massima di 150 giri/minuto, che eroga la soluzione detergente e agisce meccanicamente. L'asciugatura, invece, viene effettuata utilizzando l'aspiraliquidi (che asporta lo sporco).
Come si procede? Si inizia dal perimetro della zona da pulire, si lascia agire la soluzione sulla superficie per il tempo necessario, quindi si passa nuovamente con la monospazzola e si procede nel lavoro usando l'aspiraliquidi, iniziando dalla porta. Il lavoro procede più velocemente se gli operatori sono due, che si dividono i compiti, uno con la monospazzola e l'altro con l'aspiraliquidi.
Non si deve trascurare l'aspetto 'sicurezza', sia perché si usano contemporaneamente acqua ed elettricità - e quindi c'è pericolo di elettrocuzione (di prendere la scossa) sia perché l'operatore lavora su un pavimento bagnato e quindi c'è sempre il rischio di scivolare.
Per mettersi al riparo dal rischio causato dall'elettricità non si deve mai assolutamente avvicinarsi alle prese di corrente con le mani bagnate e tantomeno staccare i cavi con le mani bagnate o umide.
Per evitare scivolamenti e cadute - oltre a prestare attenzione - bisogna usare calzature adatte, antiscivolo.

MANUTENZIONE DELLA MONOSPAZZOLA

Prima di effettuare qualsiasi lavoro staccare il cavo della corrente dalla presa, quindi scaricare e sciacquare il serbatoio, poi togliere i dischi trascinatori e quelli abrasivi, pulirli e farli asciugare.

EPOCA sprayers since 1968

MADE IN ITALY

Headquarters: via Sant'Andrea, 24 - 36061 Bassano del Grappa - Vicenza - Italy
Phone +39 0424 884911 - Fax +39 0424 567246 - www.epocaspa.com - info@epocaspa.com

epocaspa.com

UFFICI *Puliti* LAVORATORI *Sereni*

ALL'APPARENZA MENO IMPEGNATIVI DI ALTRI, ANCHE QUESTI AMBIENTI RAPPRESENTANO PER UN'IMPRESA DI SERVIZI UN TEST DI PROFESSIONALITÀ E QUALITÀ DEL LAVORO

TESTO
GIOVANNA BARBERIS

Per la maggior parte delle imprese di pulizia è il lavoro centrale, perché la pulizia degli uffici rappresenta il loro *core business*. E può passare in secondo piano l'importanza dell'operare in maniera adeguata e professionale, visto che non si parla di sporco difficile, di contatti con sostanze pericolose oppure di aree a rischio. Ma i luoghi di lavoro rappresentano per chi vi si trova l'ambiente in cui vivono per la maggior parte della loro giornata, dove si svolge una parte importante della loro vita. Rendere questo luogo ospitale - e la pulizia è il primo requisito - significa anche svolgere un lavoro sociale, portare 'benessere' a chi passa molto tempo in uno stesso luogo, magri con molti fattori di stress. Alleviarne qualcuno è importante!

Il fattore negativo è che questo lavoro non viene riconosciuto come merita, siamo ancora sempre nel limbo delle 'persone invisibili': maggiore dignità, consapevolezza e professionalità farebbe bene a tutti, ne sono profondamente convinta.

COSA SI TROVA DI FRONTE L'OPERATORE

Troppo spesso, proprio perché sembra un lavoro non particolarmente complesso, è facile trovarsi di fronte a operazioni svolte in fretta, superficialmente, utilizzando i prodotti come capita e… lasciando a casa professionalità e qualità.
Anche la percezione del rischio, quando ci si sente in un ambiente che appare 'protetto' è sicuramente bassa: queste condizioni, invece, sono proprio la premessa per trovarsi in situazioni potenzialmente pericolose, senza che la propria attenzione sia 'allertata'.
Un ambiente chiuso, diciamo 'indoor' perché siamo evoluti, risulta avere un tasso di inquinamento più alto dell'ambiente esterno: e già questo dato è abbastanza destabilizzante. Niente luoghi rifugio, ma ambienti che vanno resi il più possibile puliti e confortevoli, in cui si possono svolgere le comuni attività in sicurezza e… pulizia.

UNO SGUARDO ALLA ZONA DELLE OPERAZIONI

Ogni luogo di lavoro è particolare, anche se, a grandi linee, si può considerare standard.
Vi si troveranno arredi (scrivanie, tavoli da lavoro, scaffali, armadi, librerie, sedie e/o poltrone, telefoni, computer, stampanti…), il corredo minimal per chi oggi lavora in un ufficio: ovviamente, le macchine si possono moltiplicare, con scanner, fotocopiatrici eccetera.

In genere, come è anche confermato dall'ultima ricerca della FENI/EFCI, i lavori di pulizia vengono svolti quando i locali non sono occupati, i vantaggi della pulizia diurna non sono ancora recepiti in tutta Europa. Vedremo se il futuro potrà aprire gli orizzonti, anche perché ci potrebbero essere vantaggi non sufficientemente considerati. Staremo a vedere…

L'OCCHIO DEL PROFESSIONISTA

Ufficio classico: scrivanie ordinate, niente carte in giro e men che meno cavi in giro. Alzi la mano chi si è trovato di fronte a un luogo così: ci possono essere beate eccezioni, ma la realtà è che molto spesso – per non direre sempre – le aree di lavoro in un ufficio sono isole di cumuli di carte, le scrivanie sono sommerse da qualcosa che – si sa – se viene spostato potrebbe creare acuti problemi di identità… E chi, oggi, vorrebbe portare ulteriore stress a chi lavora? Ce n'è già più che abbastanza.

LA SICUREZZA NON È UN OPTIONAL

Prima di iniziare il lavoro - e questo vale per qualsiasi lavoro di pulizia - è importante sgomberare il campo d'azione: il pavimento deve essere libero, è necessario togliere ostacoli che possano diventare causa di rischio, e… attenzione ai cavi elettrici!
Anche se un ufficio non sembra presentare ostacoli nascosti, nel procedere con le pulizie si può andare incontro a qualche inconveniente; è bene perciò ricordare che non si deve salire su sgabelli improvvisati per arrivare in posti scomodi (il pericolo di cadute è sempre alto).
Tappeti e tappetini possono essere insidiosi (soprattutto se non hanno un fondo antiscivolo): attenzione quindi a non inciampare…
Agire in maniera corretta significa anche sapersi muovere in modo giusto, per non sovraccaricare l'apparato muscolo-scheletrico: ossa e muscoli - anche allenati - meritano il nostro rispetto, impariamo a lavorare in modo efficace e senza fare una fatica non necessaria.
Ergonomia non è una parola vuota: muoversi e operare in modo corretto non è un optional, è la condizione essenziale per lavorare in libertà.
Così, per esempio, per sollevare i carichi da terra, flettersi sulle ginocchia tenendo la schiena dritta: in questo modo il carico viene distribuito e non si carica troppo la colonna. Ancora: non solo non mettersi in situazioni pericolose, ma se si deve proprio fare qualcosa di più rischioso non trovarsi mai da soli.
E quando si spolvera la scrivania, bisogna bilanciare l'allungamento del braccio sollevando la gamba opposta (quasi una versione 'cleaning' della posizione dell'angelo nel pattinaggio…).

LA PARTE OPERATIVA

Preparare il materiale necessario è il primo passo: si fa economia di tempo, si è sicuri di avere ciò che serve a portata di mano ed è il giusto modo di procedere per essere professionali.
Il carrello di servizio dovrà quindi essere attrezzato con:

- panni blu e spugna
- vaschette duomop
- vaporizzatore con un detergente neutro
- sacco portarifiuti
- aspirapolvere

Ho segnalato il detergente neutro come prodotto da usare perché in genere è sufficiente per le pulizie ordinarie in un ambiente come l'ufficio.
Valgono però, anche in questo caso, le regole generali: i prodotti devono avere l'etichetta che precisa il contenuto, perché sono solo le etichette che informano sulle caratteristiche del prodotto. Non si deve mai avere la convinzione di saper riconoscere i prodotti solo annusandoli, oppure fidandosi dell'esperienza.

GIOVANNA BARBERIS
Per anni ha diretto BBR di S. Donato Milanese, prima azienda in Italia a ottenere la Certificazione di Qualità per i servizi di pulizia (Iso 9000:2000 n. 657/2003). Convinta che il cleaning professionale abbia necessità di qualificazione e visibilità, ora si dedica a tempo pieno alla formazione, con la competenza e l'entusiasmo che la caratterizzano.

le pagine di Giovanna

PULIZIA GIORNALIERA

Prima di iniziare il lavoro, aprire le finestre: è vero che molti uffici hanno sistema aeraulici per cui vetri e finestre sono fissi, ma, se gli edifici non sono recenti, il lavoro inizia in modo classico, 'cambiando' l'aria.
Ogni giorno è necessario svuotare i cestini portarifiuti (se necessario, sostituire il sacchetto); raccogliere le carte (da buttare) e gli altri eventuali materiali sparsi (da eliminare); togliere dalle scrivanie e dagli arredi impronte e macchie, usando il panno blu (su cui è stato vaporizzato il detergente).
Macchie e impronte devono essere tolte anche da sedie e poltrone (va utlizzato il prodotto idoneo per il materiale di cui sono fatte), tavolini e così via. E non devono essere trascurati neppure i davanzali delle finestre.
Luoghi sensibili per i batteri sono le maniglie delle porte: una pulizia costante, con il panno blu su cui è vaporizzato il detergente, impedisce la loro proliferazione. Lo stesso vale per gli interruttori della luce.
L'operazione seguente è l'aspirazione della polvere, che si può fare con l'aspirapolvere oppure con la scopatura a umido.
A questo punto si rimettono al loro posto i cestini della carta, gli arredi eventualmente spostati e le sedie. Anche sulle scrivanie tutto deve essere in ordine (documenti, penne…).
Uno sguardo di insieme per vedere di non avere trascurato nulla e il lavoro è concluso: l'ultima operazione è spegnere la luce e chiudere la porta.

PULIZIA PERIODICA

Per quanto riguarda il tipo e la frequenza degli interventi si deve verificare il capitolato che è stato stipulato con il committente: si può intervenire con una pulizia settimanale, mensile, bimestrale, semestrale, annuale.
Questo tipo di pulizia comprende zone come la parte superiore delle porte (effettuata con il panno blu e detergente neutro); stipiti di porte e finestre (panno blu e detergente neutro). Sempre con panno blu e prodotto neutro si puliscono i termosifoni, i climatizzatori, i condizionatori, le gambe delle sedie. Si usa invece il panno giallo - e asciutto - per le lampade e i lampadari.
Punti poco 'visivi' (ma che vanno puliti) sono i battiscopa, che devono essere spolverati (usare l'aspirapolvere) oppure con il solito panno blu e detergente neutro.
E, periodicamente, si devono lavare anche i cestini portarifiuti.

Lasciare un ambiente pulito, oltre a svolgere bene il proprio lavoro, significa anche portare salute e comfort a chi vi passa gran parte della sua giornata. È non è certo poco.

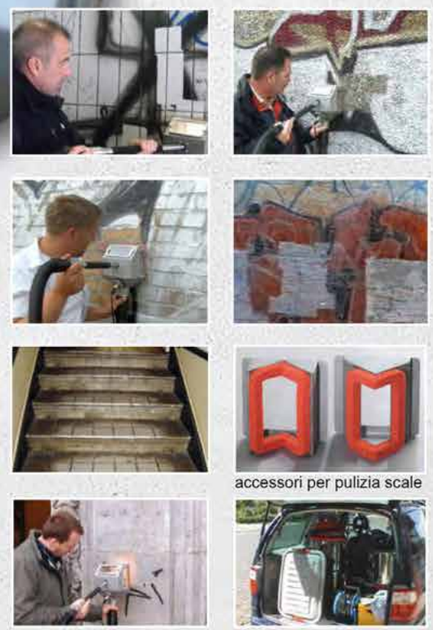
FEVI

PULITRICE A SECCO TORNADO

Semplice come un aspiratore
Efficace come una sabbiatrice
Ideale per la pulizia dei graffiti

senza l'utilizzo di acqua
di prodotti chimici
di compressore

SISTEMA C BREVETTATO


accessori per pulizia scale

L'INNOVAZIONE È NELLA SEMPLICITÀ
La Pulitrice FEVI rappresenta una vera innovazione nel campo del trattamento delle superfici; permette di **rimuovere incrostazioni, aloni, tracce di smog, graffiti e scritte vandaliche** con un impatto ambientale **ZERO**

VERSATILE
Puoi lavorare su marmo, granito, rivestimenti edili, legno, ceramiche, gres, plastica, superfici piane, curve o irregolari

PRATICO
Non dovrai predisporre cantieri, recinzioni, indossare tute o sistemi di protezione individuale. Potrai lavorare anche a bassissime temperature, in ambienti chiusi e in luoghi difficili da raggiungere.

ECOSOSTENIBILE
Non spreca acqua e non utilizza sostanze nocive, non disperde nessun residuo nell'ambiente; aspira il materiale in eccesso, separandolo dall'inerte utilizzato per la pulizia.

Accedi ai contributi multimediali direttamente dal tuo cellulare utilizzando questo QR code
puoi vedere altri video dimostrativi su
www.fevi-aspiratori-industriali.it
PRENOTA SUBITO IL TUO TEST GRATUITO !!!

NON SPRECA ACQUA
NESSUNA DISPERSIONE NELL'AMBIENTE

FEVI srl - Via Koch, 49/A-51- 43100 Pilastrello - PR - Italy
Tel +39 0521.642103 - Fax +39 0521.641445

UNO SGUARDO *sguardo* ALL' *Europa*

DALL'ULTIMA RICERCA DI EFCI SULLE IMPRESE DI PULIZIA IN AMBITO UE I DATI SULLO STATO DELL'ARTE DEL SETTORE

TESTO
CHIARA MERLINI

Che lo vogliamo o meno, sono i numeri che definiscono i fenomeni: interpretarli è altra cosa, ma la base su cui alzare considerazioni, riflessioni, proposte e intenti sono loro.
Nel settore del cleaning professionale possiamo affermare che è molto difficile inquadrare un mercato che per sua natura è già 'fluido', con turnover e variazioni anche importanti, in un momento economico vissuto diversamente dai paesi della UE, e con meccanismi interni complessi e differenti.
Ci basiamo perciò sui dati forniti dall'ultimo studio dall'EFCI (European Federation of Cleaning Industries), pubblicato a fine del 2014.
Nei 20 paesi europei che sono stati resi in considerazione, le imprese di pulizia 'valgono' un fatturato di più di 64 milioni di euro (64.522), ed è un segnale importante soprattutto se inserito nel contesto economico di questi anni, che hanno registrato la più forte crisi dopo quella del 1930. Infatti, c'è stato un aumento del 4,83% rispetto ai dati precedenti, relativi al biennio precedente.
Quindi, il trend del passaggio dall'economia basata sulla produzione industriale a un'economia basata sui servizi è ulteriormente confermata, sia per il massiccio orientamento all'outsourcing sia per una sovrapposizione tra industria e servizi che sposta l'ago a favore di questi ultimi, con un'apparente minore importanza della produzione. Quest'ultima tendenza è segnalata nel rapporto finale dell'HLG, High-Level Group on Business Services - un gruppo ad alto livello sui servizi alle imprese istituito dalla Commissione Europea per esaminare le lacune del mercato, le norme e l'innovazione e le questioni del commercio internazionale in settori come la logistica, il Facility management, il marketing e la pubblicità.

IL PANORAMA EUROPEO

La maggiore quota riferita ai mercati nazionali vede ancora le stesse nazioni in testa: Germania, Francia, Italia, Spagna e Regno Unito rappresentano complessivamente il 70 per cento dell'intero mercato. Di queste, grande crescita per i tedeschi e i francesi, mentre per UK, Italia e Spagna si nota un calo. Ma c'è stato un forte aumento regolare di Danimarca e Svizzera, anche per l'aumento dell'outsourcing (anche se EFCI suggerisce di considerare questo dato con precauzione, perché negli anni precedenti il fatturato industriale è stato molto sottovalutato), e Paesi Bassi e Paesi scandinavi sono cresciuti nel senso di una maggiore penetrazione nel mercato.

Siamo tutti d'accordo che la pulizia è necessaria in ogni ambiente, per garantire il benessere e la qualità della vita di ogni individuo, tuttavia vi sono settori che richiedono un livello di igiene e sanificazione più alto, aree in cui il rischio di contaminazione può avere un impatto ancora più forte sulla salute: sono le strutture sanitarie, le industrie alimentari e le aree ad alta tecnologia.
Se si considerano i diversi segmenti di mercato in cui sono impegnate le imprese di servizi, dai dati - che la Federazione europea raccomanda di considerare come 'indicativi' - non emergono nuovi fattori: la pulizia degli uffici è sempre il comparto che garantisce la maggior parte del fatturato, circa la metà del valore globale (49,5%), anche se diminuisce di un punto rispetto ai dati del biennio precedente.
Lo studio segnala piccoli aumenti per quanto riguarda le strutture commerciali (+ 1,01%), le scuole e il tempo libero (+ 0,76%), la pulizia delle facciate (+ 0,19%) e gli ospedali (+ 0,17%).

LE IMPRESE DI PULIZIA

Il numero delle imprese di servizi che operano nei 20 paesi europei considerati è importante: sono più di 176.900, numero che tradotto in percentuale significa un incremento del 27% rispetto al biennio precedente, anche se l'aumento non è omogeneo nei diversi paesi. Infatti, la Gran Bretagna registra un + 116%, con 16.800 aziende, crescita dovuta a un cambiamento nella modalità di raccolta dati, oltre che lla tendenza a 'mettersi in proprio', con la creazione di società di servizi da parte di molti operatori.
Da segnalare che, nonostante la crisi, il numero delle imprese è cresciuto nella maggior parte dei paesi: Austria, Belgio, Finlandia, Francia, Germania, Norvegia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Spagna, Svezia, Svizzera e il Regno Unito.
Qual è la dimensione delle imprese in Europa (i dati si riferiscono al numero delle persone impiegate)? Quanto a numeri, sono ancora le

FIG. 1
FATTURATO PER PAESE (MILIONI €)

A	AUSTRIA	1.100	1,70%
B	BELGIO	1.442	2,23%
CH	SVIZZERA	1.638	2,54%
CY	CIPRO	36	0,06%
CZ	REPUBBLICA CECA	645	1,00%
D	GERMANIA	12.500	19,37%
DK	DANIMARCA	3.405	5,28%
ES	SPAGNA	6.900	10,69%
F	FRANCIA	12.000	18,60%
FL	FINLANDIA	1.700	2,63%
HU	UNGHERIA	500	0,77%
IT	ITALIA	8.282	12,84%
L	LUSSEMBURGO	100	0,15%
NL	PAESI BASSI	4.188	6,49%
NO	NORVEGIA	1.062	1,65%
PL	POLONIA	168	0,26%
PT	PORTOGALLO	400	0,62%
SE	SVEZIA	3.001	4,65%
SL	SLOVENIA	145	0,22%
UK	REGNO UNITO	5.310	8,23%

FIG. 2
SETTORI

UFFICI	49,5%
INDUSTRIA	9,8%
OSPEDALI	7,6
SCUOLE E LUOGHI DI SVAGO	8,3
TRASPORTI PUBBLICI	4%
PULIZIA VETRI	3,7%
PULIZIA FACCIATE	1,7%
NEGOZI E CENTRI COMMERCIALI	5,3%
SERVIZI ALLE PERSONE	2,8%
SERVIZI ASSOCIATI (RACCOLTA RIFIUTI, CATERING ECC.)	2,5%
RECEPTION	0,5%
GIARDINAGGIO	0,8%
SERVIZI DI MANUTENZIONE	0,6%
ALTRI	3,1%

FIG. 3
DIMENSIONE IMPRESE
PERCENTUALE LAVORATORI 14,98%

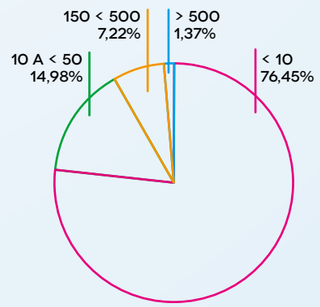


FIG. 4

NUMERO DELLE IMPRESE PER PAESE 176.902)

A	A AUSTRIA	7.000	3,96%
B	BELGIO	2.185	1,24%
CH	SVIZZERA	2.237	1,26%
CY	CIPRO	322	0,18%
CZ	REPUBBLICA CECA	3.300	1,87%
D	GERMANIA	20.000	11,31%
DK	DANIMARCA	4.000	2,26%
ES	SPAGNA	24.550	13,88%
F	FRANCIA	2.933	16,58%
FL	FINLANDIA	4.622	2,61%
HU	UNGHERIA	2.386	1,35%
IT	ITALIA	22.092	12,49%
L	LUSSEMBURGO	136	0,08%
NL	PAESI BASSI	11.040	7,24%
NO	NORVEGIA	3.914	2,21%
PL	POLONIA	4.000	2,26%
PT	PORTOGALLO	1.500	0,85%
SE	SVEZIA	1.913	1,08%
SL	SLOVENIA	1.072	0,61%
UK	REGNO UNITO	31.300	17,69%

FIG. 5

NUMERO OPERATORI 3.320.465

A	A AUSTRIA	52.000	1,57%
B	BELGIO	51.674	1,56%
CH	SVIZZERA	65.000	1,96%
CZ	REPUBBLICA C.	81.000	2,44%
D	GERMANIA	581.041	17,51%
DK	DANIMARCA	48.230	1,45%
ES	SPAGNA	344.485	10,38%
F	FRANCIA	469.026	14,13%
FL	FINLANDIA	40.000	1,20%
HU	UNGHERIA	130.000	3,92%
IT	ITALIA	421.845	12,71%
L	LUSSEMBURGO	7.653	0,23%
NL	PAESI BASSI	142.089	4,31%
NO	NORVEGIA	30.328	0,91%
PL	POLONIA	320.000	9,64%
PT	PORTOGALLO	40.000	1,21%
SE	SVEZIA	50.165	1,51%
SL	SLOVENIA	5.714	0,17%
CY	CIPRO	1.615	0,05
UK	REGNO UNITO	437.600	13,19%

piccole imprese, con fino a 10 persone impiegate, che costituiscono il 76,4% del mercato, anche se, quanto a fatturato, sono le aziende che occupano più di 500 persone (circa il 1,36%) che realizzano quasi la metà del fatturato totale del settore.
Sono le medie imprese (da 10 a 50 lavoratori) a diminuire, una tendenza già osservata, che viene riconfermata anche dagli ultimi dati.
Capitolo a sé la Germania, in cui il 7,45% delle imprese impiega più di 500 persone, il 18,8% tra le 50 e le 500, mentre nel 5,5% lavorano tra 10 e 50 persone e il 68.25% ha una struttura con meno di 10 persone.

Registrano una crescita numerica oltre al Regno Unito (+ 115%) - come abbiamo visto - l'Austria (+ 100% però qui il metodo di calcolo è diverso essendo state prese in considerazione tutte le aziende del paese, mentre nei dati precedenti venivano considerate solamente quelle della capitale), la Francia (+ 45%, anche in questo caso i dati precedenti indicavano una sottovalutazione), i Paesi Bassi (+ 25%), la Svezia (+ 18%), la Germania (+ 16%) e la Spagna (+ 16%).
La crescita della Spagna è parzialmente dovuta al fatto che l'alto tasso di disoccupazione ha portato molte persone ad avviare un'attività di questo tipo.
Il numero delle imprese non è variato nella Repubblica Ceca, in Ungheria, Polonia e Portogallo, con una diminuzione solo per quanto riguarda la Danimarca (-22%, dovuto però a un'attualizzazione delle figure precedenti), la Slovenia (-4%) e l'Italia (-3%). Non vanno dimenticati i tagli alla spesa pubblica registrati in questi paesi, economicamente in crisi.
Una crescita del numero di imprese è registrata in Svezia (+ 18,5%), Svizzera (+ 12,1%), Lussemburgo (+ 10,6%), Norvegia (+ 8,7%), Belgio (+ 8,3%) e Finlandia (+ 7,1%). Questi dati possono essere spiegati principalmente dalla favorevole situazione economica.

GLI OPERATORI DEL SETTORE DELLE PULIZIE

Il numero degli operatori è leggermente aumentato (+0,1%) rispetto al biennio precedente, raggiungendo le 3.320.000 unità
È sempre necessario considerare che questo tipo di attività si basa sostanzialmente su una forte forza lavoro e quindi è strettamente legata al tasso di occupazione.
L'incremento medio del fatturato annuo negli ultimi 22 anni è del 9,1 con l'aumento medio dell'occupazione annua del 4,35%, e la creazione di posti di lavoro parte da una crescita del fatturato di circa il 2%. Anche l'apporto della tecnologia su macchine e attrezzature che vengono usate va valutato, andando nella direzione di un aumento della produttività.
In termini assoluti è la Germania a fare la parte del leone, con una crescita dell'occupazione del 9,2% (48,897 dipendenti),

A seguire, quanto a occupazione, la Francia, il Regno Unito, l'Italia e la Spagna (tra il 14.13% e il 10.38%). Dai dati emerge quindi che circa il 68% della forza lavoro totale del settore della pulizia è impiegato in questi cinque paesi.

Sul lato della produttività l'analisi segnala un forte incremento, il 20,5% rispetto al 2010 (20.640 euro), anche se il dato dovrebbe essere preso con cautela, visto che vi sono stati aggiornamenti nel calcolo dei dati in Danimarca, Svizzera, Paesi Bassi e Norvegia. Sarà interessante vedere quanto la tendenza verrà confermata dai prossimi studi.
Un'ultima osservazione sugli orari di lavoro, argomento attuale perché in molti casi la flessibilità nell'orario potrebbe favorire l'occupazione.
Il lavoro viene ancora svolto in prevalenza nelle fasce orarie in cui i locali non sono occupati - si tratta di uffici o di spazi commerciali - prime ore della mattina (24%) o nel tardo pomeriggio e prima serata (38%).
Nei paesi scandinavi la situazione però è diversa, le operazioni di pulizia vengono effettuate in orario diurno: per l'80% in Norvegia, il 75% per la Finlandia e il 70% per la Svezia.
In Polonia l'orario del lavoro è diurno per il 50%; dietro si collocano Danimarca e Belgio, dove l'attività durante il giorno copre quasi la metà del totale. Nel resto dell'Europa, però, la pulizia diurna rimane limitata, e la media globale del 32% cala al 12,7% se non si considerano i paesi di cui si è parlato.
Il lavoro notturno - escludendo la Spagna (25%), con un aumento del 5% nel 2012 - è limitato a situazioni particolari (locali industriali, ospedali, aeroporti…). La normativa o gli accordi collettivi delle singole nazioni prevedono spese supplementari e/o salari più alti per chi lavora di notte e la clientela sceglie questa opzione solo se non è possibile fare altrimenti.
La pulizia durante le ore del giorno viene sostenuta da una dichiarazione congiunta per l'industria di EFCI e UNI- Europa che ne sottolineano i vantaggi a clienti, fornitori e dipendenti e affermano il loro sostegno a tutte le iniziative volte ad aumentare la pulizia diurna.
Nonostante gli sviluppi tecnici (per esempio wireless e aspirapolvere silenziosi), che ora offrono soluzioni adeguate per combattere gli svantaggi che la pulizia di giorno può presentare (in particolare la pulizia degli uffici), si nota la riluttanza dei clienti ad accettare queste soluzioni, per cui la pulizia diurna rimane predominante in Europa. I vantaggi delle pulizie diurne, però, sono rappresentati da maggiori possibilità di lavoro a tempo pieno e migliore professionalità (più facile accesso alla formazione professionale), aumento della motivazione dei dipendenti, anche per il fatto che chi si occupa di pulizia in questo caso non è più un lavoratore 'invisibile': e questo porta a un migliore equilibrio tra il lavoro e la vita privata.

FIG. 6
ORARIO DI LAVORO

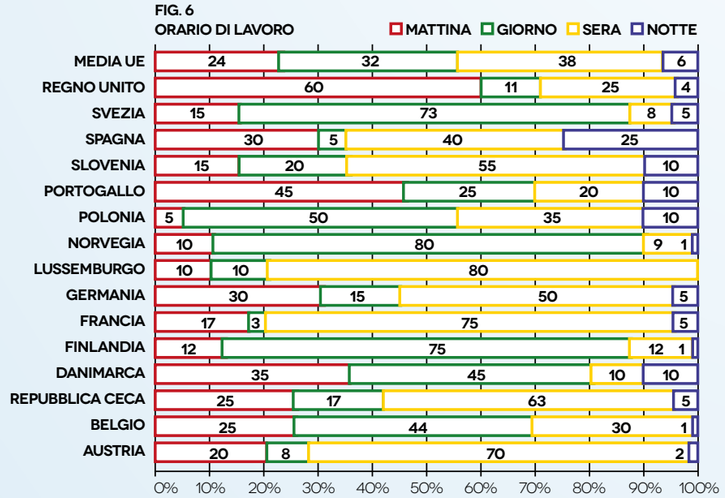


FIG. 7
PERCENTUALE DI LAVORATORI IMMIGRATI

AUSTRIA	65
BELGIO	59
REPUBBLICA CECA	24
FINLANDIA	9
FRANCIA	29
GERMANIA	35
ITALIA	15
NORVEGIA	60
POLONIA	1
PORTOGALLO	40
SPAGNA	19
SVEZIA	46
REGNO UNITO	16
UNIONE EUROPEA	32
ALTRI	3,1%

FAR RIVIVERE UNA *Bellezza antica*

I PAVIMENTI IN COTTO MANTENGONO NEL TEMPO FASCINO E CALORE. A PATTO DI SAPERLI TRATTARE NEL MODO GIUSTO

TESTO
MICHELE CORSINI

I pavimenti in cotto sono presenti nel nostro paese da moltissimo tempo. Per definizione, il cotto accomuna tutta l'area mediterranea, è quindi un materiale che conta già migliaia d'anni e nonostante ciò conserva e offre caratteristiche tecniche e di bellezza che ne perpetuano l'attualità, il fascino e la validità.
Ancora oggi possiamo vedere in palazzi antichi di oltre cinque secoli pavimenti in cotto magari un po' mal messi, ma ancora funzionali e soprattutto ancora affascinanti. Quale altro materiale può durare così tanto?
Come è noto, il cotto è un materiale ottenuto da un particolare trattamento e cottura dell'argilla e può essere più o meno poroso, con colorazioni che vanno dall'ocra gialla al rosso, al marrone, diverse tipologie per una varietà di scelta, e nella nostra area geografica ha prevalso il cotto toscano.

LA MANUTENZIONE

Poiché si tratta fondamentalmente di argilla, i pavimenti in cotto hanno una superficie particolarmente porosa, che tende ad assorbire i liquidi e pertanto richiedono una manutenzione che tenga conto di questa loro caratteristica.
Nel corso degli anni la protezione dei pavimenti in cotto si è evoluta, adattandosi al progresso della tecnologia, ma la sostanza dell'azione protettiva è rimasta pressoché immutata e, in via generale è consigliabile eseguire queste operazioni prima di abitare le stanze in cui è stato posato questo tipo di pavimentazione.
Contrariamente a quanto si possa pensare, una delle principali caratteristiche dei pavimenti in cotto è la robustezza, che, come già detto, consente di durare secoli e oggi grazie a particolari tecnologie costruttive possiamo disporre di pavimenti in cotto del tutto adatti non solo al tradizionale uso interno, ma anche a quello esterno. Ovviamente, in quest'ultimo caso l'impermeabilizzazione dovrà essere garantita sin dall'inizio dal costruttore.

LE FASI DEL TRATTAMENTO

Innanzitutto, dopo la posa il pavimento deve restare 'a riposo' almeno per venti, quaranta giorni (secondo le stagioni oppure secondo le indicazioni fornite dal produttore), e in questo periodo non deve venire lavato né con acqua e ancor meno con detergenti.
Dopo questa fase si potrà attuare l'azione impregnante, che ha lo scopo di rendere il cotto idrorepellente e metterlo al riparo dallo sversamento di liquidi colorati che potrebbero macchiarlo per sempre.
L'impregnante ha la funzione di riempire i micro fori del cotto e lo si trova facilmente in ogni rivendita di materiali edili o ferramenta.
Qui ci limiteremo a indicare molto sommariamente le operazioni da compiere dopo che il pavimento è stato posato: infatti, una volta che lo stucco delle fughe si è asciugato, il pavimento deve essere lavato a fondo con acqua e acido (acido tamponato o muriatico diluito in acqua) utilizzando una monospazzola.
Il pavimento dovrà poi essere risciacquato con abbondante acqua, che verrà poi eliminata con un aspiraliquidi. A pavimento totalmente asciutto (10 - 20 giorni) si procede al trattamento impermeabilizzante.
Questo è un tipo di trattamento impermeabilizzante che si effettua una sola volta nelle vita del pavimento, infatti, a differenza del passato, esistono modi di intervento che di fatto cancellano la leggenda che il cotto sia faticoso da pulire e che si sporchi facilmente.
Eseguita l'operazione idrorepellente e dopo essersi nuovamente assicurati che il pavimento sia del tutto asciutto, si può iniziare una nuova fase, l'impregnazione di prodotti a base di oli vegetali e idrorepellenti e la stesura di cere liquide o pastose, che hanno una funzione di antiusura, consolidamento e antimacchia superficiale.
Lo stesso risultato finale si può ottenere anche con sistemi più moderni e con prodotti di sintesi.

FINITURA DI PROTEZIONE

Va di nuovo sottolineato che questa prima fase del trattamento deve essere eseguita con molta cura, precisione e senza fretta - anche se può essere particolarmente lunga - perché se non si ha la certezza che tutte le tracce di calce, vernici, escrescenze saline, calcare eccetera non sono state accuratamente rimosse prima del trattamento idrorepellente, queste rimarranno presenti per sempre, così come irrimediabilmente presenti saranno le macchie e le errate tonalizzazioni.
Ovviamente occorrerà avere l'accortezza di eseguire queste operazioni avendo tenuto conto delle particolari caratteristiche del tipo di cotto: artigianale, industriale, fatto a mano, antico…
Dopo queste fasi di lavorazione, che hanno lo scopo di rendere il pavimento inattaccabile dall'acqua, dalle sostanze oleose, vino, caffè e quant'altro, si passa all'altro processo di finitura: quello di protezione in profondità e in superficie.
Nel passato il trattamento veniva effettuato utilizzando cera d'api, olio di lino crudo o cotto, oggi naturalmente esistono prodotti industriali più moderni, mutuati da quelli antichi artigianali e sempre nel rispetto della natura, che garantiscono ottimi risultati.
I prodotti disponibili sul mercato sono vari e molto affidabili e si suddividono in due grandi famiglie: *finitura tradizionale* con oli e cere, *finitura moderna* con resine e polimeri.
Come dice la definizione, il trattamento tradizionale prevede l'impiego di prodotti a base di oli vegetali ad alta penetrazione e la protezione superficiale si effettua stendendo diverse mani di cere liquide o pastose - con o senza pigmenti - che svolgono un'azione di

antiusura, consolidamento e antimacchia.
Questa lavorazione, pur essendo semplice, è di grande importanza per il risultato finale perché deve conferire al pavimento una perfetta protezione contro macchie e striature su tutta la superficie porosa per ottenere un risultato che duri nel tempo. A seconda del prodotto scelto si passano una o più mani, con rullo, spandicera, pennello, a mano con straccio, tirandolo molto bene. Sempre in funzione del prodotto utilizzato, la lucidità del pavimento potrà essere migliorata passando sul pavimento un panno di lana o la lucidatrice. I prodotti disponibili per questa finitura sono molteplici: effetto lucido, effetto satinato, opaco oppure in tinte diverse, neutro, biondo, rosso, marrone…
La finitura moderna a cui prima facevamo riferimento risponde alle richiesta di una maggior velocità e semplicità nel trattamento, senza modificare il risultato estetico finale, che si realizza con l'applicazione di 2-3 passaggi di prodotti sintetici, di varia natura (come resine o polimeri) e generalmente a base acqua.

PAVIMENTI POSATI IN ESTERNI, TRATTAMENTI ANTISCIVOLO

Qui il discorso è diverso, perché gli interventi da effettuare devono preservare il cotto dall'aggressione degli agenti atmosferici, il sole e la pioggia. Innanzitutto, in fase di montaggio si dovranno avere degli accorgimenti (pendenze di drenaggio e giunti di dilatazione), e dopo il lavaggio dovranno essere eseguiti trattamenti idrorepellenti e oleorepellenti.
Per adeguarsi alle norme di legge che prevedono che *"i pavimenti dei locali devono essere esenti da protuberanze, cavità o piani inclinati pericolosi, devono essere fissi, stabili e antisdrucciolevoli"* è possibile impiegare appositi prodotti antiscivolo, che non alterano in maniera significativa l'aspetto estetico delle superfici. I trattamenti antiscivolo sono praticamente indispensabili negli ospedali e case di cura, nelle saune, terme e centri fitness; nelle piscine e negli impianti sportivi; negli alberghi, ristoranti, cucine e mense e sono utili anche nelle stanze da bagno e doccia delle abitazioni private.

PULIZIA, MANUTENZIONE ORDINARIA, MANUTENZIONE PERIODICA

Per la pulizia ordinaria è sufficiente spazzare o aspirare con aspirapolvere il pavimento, e quindi lavarlo con appositi detergenti comunemente in vendita. Per una pulizia 'fai da te', pratica ed economica, in 3 litri di acqua versare 5 cucchiai di aceto bianco e dunque procedere al lavaggio del pavimento. Due o tre volte al mese a questa miscela si possono aggiungere alcuni cucchiai di cera d'api per ripristinare il sottile strato che protegge e nutre il pavimento. Molto importante a questo punto è la corretta asciugatura, da effettuare utilizzando un panno morbido rigorosamente asciutto.
La manutenzione periodica si esegue una volta l'anno (nel caso di pavimenti antichi e di particolare pregio, due o tre volte l'anno) e consiste, dopo aver eseguito una profonda pulizia della superficie, nel rimuovere con un apposito solvente la cera che è rimasta depositata.
A questo punto si può procedere alla inceratura, con gli appositi prodotti impregnati, come visto precedentemente. Tutti i prodotti necessari sono facilmente reperibili ma, come sempre, è necessario leggere attentamente le modalità di utilizzo, perché, secondo il prodotto usato, sono previsti più passaggi in tempi e modi differenti.

MANUTENZIONE STRAORDINARIA

A volte capita di dover rimuovere i trattamenti esistenti per ragioni diverse: perché precedentemente trattati con prodotti sbagliati, non idonei o filmanti, perché nella manutenzione ordinaria l'utilizzo delle cere ha fatto perdere al pavimento la sua uniformità rendendolo invecchiato e indebolito, per macchie sopravvenute. Occorre quindi rigenerare il trattamento iniziale riportando il pavimento allo stato iniziale.
Deceratura, sgrassaggio, sfilmatura, smacchiatura si eseguono con l'utilizzo di appropriati solventi: se nelle operazioni di trattamento si usano prodotti diversi, bisogna ricordare che tra un'operazione e l'altra è necessario un lavaggio accurato, così come dovrà essere accurata la raccolta con un aspira liquidi dello sporco disciolto, per evitare di ridistribuire le cere rimosse (per tutte le operazioni è sempre consigliabile utilizzare prodotti specifici). E quindi si procede ora a rinnovare la ceratura.

SOTTO I PIEDI *Comfort* E *praticità*

LA MOQUETTE HA VISSUTO UN SUCCESSO ALTERNO NEGLI ANNI. CONOSCERE COME TRATTARLA È ANCORA UNA VOLTA FONDAMENTALE

TESTO
MICHELE CORSINI

La moquette è un pavimento e contemporaneamente un complemento d'arredo, in quanto conferisce ai locali caratteristiche di eleganza, di raffinatezza, di bellezza e offre inoltre diversi vantaggi: è una soluzione economicamente vantaggiosa per coprire pavimentazioni irrimediabilmente rovinate; è un buon isolante termico che secondo alcuni studi contribuisce a risparmiare dal 5 al 13% sul riscaldamento; isola dal rumore, ed è quindi ideale per ambienti professionali e alberghi.
La moquette trattiene la polvere (e questo è positivo, perché non la lascia dispersa nell'ambiente e può - e deve - essere facilmente eliminata con un buon battitappeto), resiste agli urti ed è antiscivolo.
Questi pavimenti tessili sono generalmente costituiti da tre parti:

1) Lo strato d'usura o 'velluto' costituito da fibre naturali, artificiali o sintetiche che possono presentarsi in modi diversi: tufted, nappè, tessuto
2) Il dorso o supporto che costituisce l'armatura del rivestimento e sul quale è fissato il 'velluto'
3) Il sottostrato

Diverse sono le tipologie di moquette, da quelle in fibra naturale (la più diffusa è la lana) a quelle in fibra sintetica come in materiali acrilici e in fibra poliammidica.
I materiali si possono presentare in molti modi, eccone alcuni: *moquette velluto*, piuttosto delicata e sensibile alle impronte, ha pelo corto o lungo oppure rasato e trattiene facilmente la polvere; *moquette bouclé* che si contraddistingue per il pelo a occhiello, è molto robusta e non trattiene le impronte; *moquette agugliata*, molto compatta resistente e di grande praticità, non trattiene le impronte ed è particolarmente adatta per pavimenti molto frequentati.

PULIZIA E MANUTENZIONE

Tra i fattori che concorrono ad assicurare la massima durata della moquette la manutenzione ha un ruolo fondamentale e proprio per conservarne la bellezza la moquette richiede una particolare cura e una costante e accurata pulizia.
Ricettacolo di polvere, sporco, allergeni e soggetta a sporcarsi facilmente, la moquette deve essere pulita con sistematicità e con tecniche ben collaudate per evitarne il deterioramento.
Premesso questo, occorre smentire la diffusa opinione che la moquette sia più difficile da pulire di altri tipi di pavimentazione e che sia assolutamente antigienica. La moquette, infatti, al contrario dei pavimenti 'duri' (marmo, parquet, ceramica ...) sui quali la polvere 'scivola', data la sua superficie tessile tende a trattenere in sé la polvere (peraltro facilmente asportabile), riducendo così la circolazione batterica nell'aria.
Inoltre, uno dei più concreti vantaggi della moquette è rappresentato dal risparmio che si ottiene nei costi di manutenzione: vengono messi al bando mop, scope, cera, che comportano costi continui in materiale, mano d'opera e soprattutto richiedono tempo per essere usati.

INCOMINCIARE CON L'ASPIRAPOLVERE

L'operazione principale, quasi quotidiana (due volte alla settimana è il minimo consentito), è quella che prevede il passaggio dell'aspirapolvere. Si tratta, infatti, dell'unico modo per togliere polvere, acari, residui, briciole e quant'altro.
Occorre però scegliere bene l'aspirapolvere da usare, perché le tipologie di moquette sono diverse e vanno trattate di conseguenza in modo differente.
L'aspirapolvere a spazzola solitamente è indicato per tutti i tipi di moquette, e il battitappeto è più indicato per pulire la moquette a posa tesa.
Per una pulizia più profonda è necessario dotarsi di filtri di alta qualità che trattengono tutte le particelle, anche le più piccole.
Se un buon aspirapolvere è in grado di eliminare perfettamente la polvere. diventa decisamente meno efficace per quanto riguarda lo sporco che tende a impigliarsi nella felpa, e dove poi è quasi del tutto inefficiente è con il terriccio che, depositandosi sul fondo della moquette, risulta asportabile solo con il battitappeto.

PROSEGUIRE CON IL BATTITAPPETO

Il battitappeto, infatti, oltre a spazzolatura e aspirazione consente anche l'azione di battitura in quanto è provvisto di un rullo in acciaio, dotato di nervature elicoidali in setola, che consentono di battere delicatamente e spazzolare energicamente la moquette, facendola vibrare e smuovendo la felpa in modo da far risalire in superficie lo sporco depositato sul fondo. La bacchetta aspirante del battitappeto provvederà nel contempo a raccogliere lo sporco portato in superficie.
Un buon battitappeto deve essere dotato di un dispositivo (che può essere automatico) per la regolazione dell'altezza del rullo in base all'altezza della felpa, assicurando così una perfetta pulizia sia delle moquette a pelo raso o corto, sia di quelle a pelo medio e lungo.
Qualcuno sostiene che il battitappeto danneggia la moquette: niente di più falso, è un'opinione che nasce da scarsa conoscenza dei procedimenti di fabbricazione della moquette stessa. Le moquette del tipo a velluto, infatti, al termine del processo di produzione vengono cimate per pareggiarne l'altezza: il pelo reciso, per motivi tecnici, non viene totalmente eliminato. Accade così che, quando si passa

il battitappeto su una moquette nuova del tipo a velluto, il sacco raccogli-polvere si riempia di questi peli recisi che, mentre nelle persone poco informate confortano l'opinione che il battitappeto strappi la moquette, non sono al contrario che un'ulteriore dimostrazione del funzionamento 'a fondo' del battitappeto. Il fenomeno cesserà di verificarsi dopo alcuni passaggi dell'apparecchio.

PROLUNGARE LA VITA DELLA MOQUETTE

Proteggere la moquette e rallentarne al massimo l'invecchiamento dovuto al degrado nell'aspetto, che a sua volta dipende dal progressivo normale processo di accumulo di sporco e dal logorio, dipende da tre fattori:

a) scelta del materiale (composizione e struttura della felpa, qualità dei supporti, colore) in rapporto alle modalità di impiego previste;
b) tipo di accesso al locale pavimentato e sua relativa attrezzatura;
c) manutenzione, la cui qualità e frequenza devono essere strettamente legate all'intensità e natura del traffico.

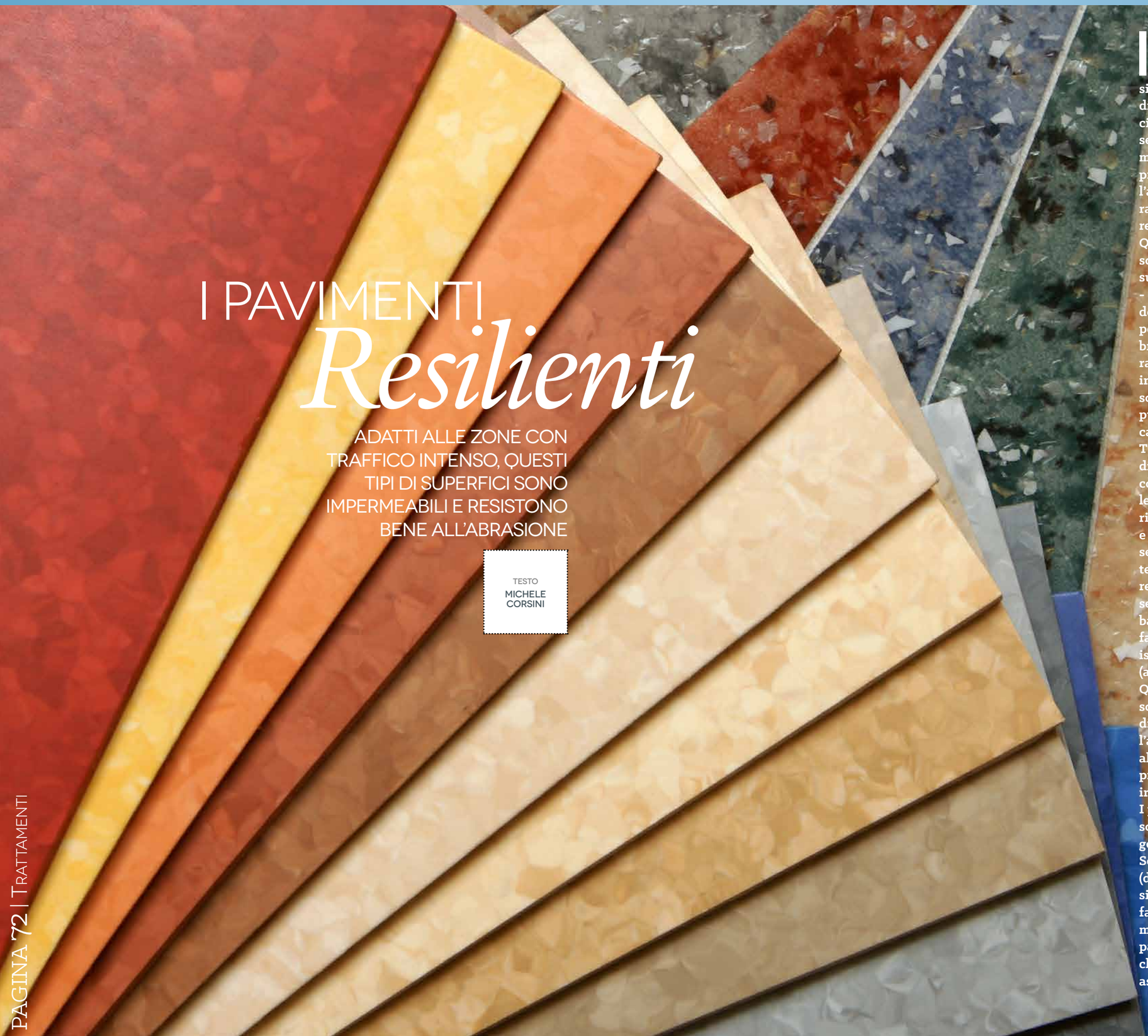
Se le pulizie frequenti fatte con l'aspirapolvere e il battitappeto garantiscono un buon grado di igiene della moquette, i migliori risultati si ottengono con il lavaggio vero e proprio, un'operazione impegnativa, ma sicuramente di maggior qualità.
Il lavaggio della moquette può essere effettuato a mano oppure utilizzando la lavamoquette, disponibile in due categorie: a iniezione-estrazione e a vapore.
La lavamoquette a iniezione-estrazione pulisce in profondità con acqua e shampoo apposito e deve essere passata più volte sulla moquette; attenzione perché non devono rimanere residui di shampoo nelle fibre della moquette e quest'ultima non deve nemmeno rimanere inumidita troppo a lungo.
La lavamoquette a vapore è indicata soprattutto per moquette a pelo riccio o lungo, poiché scioglie i nodi delle fibre.
Se non si intende ricorrere a una lavamoquette, che comunque è lo strumento che garantisce i migliori risultati dal punto di vista igienico, è necessario effettuare il lavaggio a mano. Esistono diverse possibilità per procedere. In commercio sono infatti disponibili prodotti appositi per il lavaggio di tappeti e moquette da utilizzare con una spazzola con peli non troppo rigidi oppure si può ricorrere al bicarbonato di sodio, un prodotto in grado di smacchiare efficacemente e di rimuovere i cattivi odori. La moquette va cosparsa con il bicarbonato che dovrà essere lasciato agire per alcune ore, dopo di che si potrà effettuare un passaggio con l'aspirapolvere.

CANCELLARE I SEGNI LASCIATI DAI MOBILI

Uno degli inconvenienti che si riscontrano con la moquette è quello dei segni lasciati dai mobili pesanti, che ogni tanto andrebbero spostati, per eliminare le macchie che ne sono derivate e per togliere polvere e residui annidati laddove i mobili li coprono. Non si tratta propriamente di una operazione per pulire la moquette, ma serve comunque a tenerla bene in ordine.
Per rimediare ci sono due metodi fai-da-te principali: il primo consiste nell'utilizzare un cubetto di ghiaccio da sistemare sui segni e da lasciar sciogliere: appena sciolto va passata una spazzola morbida; il secondo consiste nel sistemare sopra i segni un panno umido e nel passare successivamente sopra al panno il ferro da stiro, che non deve andare direttamente a contatto con la moquette e poi spazzolare.

RIMUOVERE LE MACCHIE

Le moderne moquette sono realizzate quasi sempre con prodotti antimacchia quindi, nel caso di macchie accidentali, è sufficiente intervenire rapidamente pulendo con un panno inumidito. Se ciò non è possibile, perché ci rendiamo conto della macchia in un secondo tempo oppure perché non abbiamo una moquette antimacchia, si può ricorrere a metodi molto semplici che indichiamo, per alcune tipologie di macchie:
macchie di birra e macchie di inchiostro - utilizzare acqua minerale gasata; dopo averla passata effettuare un risciacquo con acqua tiepida;
macchie di sangue - utilizzare prima della carta assorbente e poi tamponare con aceto bianco;
macchie di alcolici - asciugare con carta assorbente, tamponare con un panno inumidito di acqua tiepida e lavare con apposito shampoo;
macchie di bibite zuccherate e gelato - si possono rimuovere ricorrendo all'apposito shampoo da moquette;
macchie di caffè - utilizzare una miscela di alcol e aceto in parti uguali indi tamponare con acqua;
macchie dovute a gomme da masticare - circondare la gomma da masticare con del ghiaccio in sacchetti di plastica; quando la gomma sarà congelata, frantumarla e raccoglierne i pezzi (non con l'aspirapolvere); questo metodo vale per altri tipi di macchie solide;
macchie di rossetto e dello smalto per unghie - si tolgono con l'aiuto dei solventi antismalto;
macchie di cera - bisogna operare con una certa cautela, per prima cosa grattare delicatamente e asportare la maggior parte della cera, quindi coprirle con della carta assorbente e passare un ferro da stiro che non dove mai toccare direttamente la moquette. L'operazione va ripetuta fino a quando tutta la cera non risulterà assorbita dalla carta.
A prescindere dal tipo di macchia, evitare di strofinare con forza la moquette; bisogna invece sempre tamponare delicatamente, altrimenti si corre il rischio di estendere la superficie della macchia, peggiorando la situazione.



I PAVIMENTI *Resilienti*

ADATTI ALLE ZONE CON TRAFFICO INTENSO, QUESTI TIPI DI SUPERFICI SONO IMPERMEABILI E RESISTONO BENE ALL'ABRASIONE

TESTO
MICHELE CORSINI

I pavimenti in materiale plastico sono fabbricati a partire da materie prime di origine sintetica che, dopo un processo di polimerizzazione, attraverso cioè l'unione di molecole semplici per formare catene di molecole complesse, assumono la proprietà di diventare molli con l'azione del calore e di indurirsi raffreddandosi in maniera reversibile.
Quando questi materiali sono sottoposti a una pressione sulla superficie, hanno la proprietà - detta appunto resilienza - di deformarsi in maniera flessibile per effetto di sollecitazioni di breve durata, e di riprendere rapidamente la configurazione iniziale al termine della sollecitazione. La deformazione può diventare permanente se il carico è continuo e costante.
Tra le principali caratteristiche di queste superfici (la loro conoscenza è preliminare a tutte le operazioni di manutenzione) ricordiamo che sono impermeabili e insensibili all'acqua e molto sensibili ai solventi organici, temono le alte temperature (85°C), resistono bene all'abrasione, sono sensibili alle forature, hanno bassa conduttività elettrica, sono facili da pulire, e danno buon isolamento ai rumori d'impatto (abbattimento fino a 20 dB).
Quindi le principali precauzioni sono quelle di evitare l'impiego di solventi quali la trielina e l'acetone di prestare attenzione alle bruciature di sigarette. I danni provocati in questo caso sarebbero irreversibili.
I pavimenti resilienti più comuni sono il linoleum, i pavimenti di gomma, i vinilici.
Sono materiali sono molto leggeri (da 1 a 6 kg/m²), maneggevoli, si distinguono anche per la facilità di applicazione. Sono molto utilizzati per uffici, negozi, palestre, stabilimenti industriali, cliniche, ospedali, scuole e asili, situazioni quindi dove la pulibilità, l'igiene e il comfort rivestono un ruolo di primaria importanza ma, allo stesso tempo, dove le superfici sono soggette a traffico intenso.

PULIZIA, PROTEZIONE E MANUTENZIONE

Per ottenere buoni risultati e una maggiore durabilità bisogna rispettare alcune norme basilari, come quella di sistemare all'ingresso delle stanze stuoini e munire di protezione i piedini dei mobili e delle sedie con materiali in PVC o poliammide (per i pavimenti in PVC evitare protezioni o ruotine di gomma).
La pulizia di fondo che si effettua al termine della posa di un pavimento ha delle fasi di lavorazione semplici, ma indispensabili per una buona protezione e la manutenzione futura.
Innanzitutto occorre spazzare accuratamente e passare l'aspirapolvere; lavare poi con un detergente sgrassante, diluito secondo le prescrizioni del produttore e, dopo aver lasciato agire il detergente per alcuni minuti, strofinare con spazzole o monospazzola. Eliminare l'acqua sporca con aspiraliquidi o con panni, poi risciacquare con acqua pulita, lasciare asciugare.
Se si utilizza una monospazzola - consigliata per ambienti grandi - i dischi da impiegare sono al massimo di colore rosso, e l'utilizzo di acqua calda abbrevierà i tempi di azione del detergente e di asciugatura.
La successiva fase di protezione inizia applicando un film per impedire allo sporco di penetrare nella struttura della pavimentazione. Lo stato di protezione, a base di cere metallizzate (evitare assolutamente cere con solventi e vernici vetrificanti), dovrà essere rinnovato con un ciclo di manutenzione straordinaria per garantire sempre un'efficacia della sua funzione.

FASI DI LAVORAZIONE

Stendere con un mop umido o con lo spandicera uno strato di emulsione pura senza diluizione, Lasciare asciugare per trenta minuti, o comunque fino al completo asciugamento, quindi stendere un secondo strato in senso incrociato.
Dopo due-tre ore, con la completa asciugaturadell'emulsione, il pavimento è pronto all'uso. Come sempre quando si impiegano per la prima volta prodotti con caratteristiche non perfettamente note è bene attenersi alle istruzioni indicate dai produttori.
Sui pavimenti già trattati con emulsione evitare inoltre l'utilizzo di prodotti detergenti fortemente aggressivi (pH 9) o a base di ammoniaca e alcol, per evitare il danneggiamento della cera.
Qualora si volesse ottenere un effetto lucido, passare con monospazzola ad alta velocità.

MANUTENZIONE GIORNALIERA, SETTIMANALE

Effettuata la pulizia di fondo e la ceratura, una corretta programmazione della manutenzione di routine e la giusta individuazione dei metodi di intervento facilitano gli interventi di pulizia.
Mentre gli interventi di routine giornaliera consistono nell'eliminazione dello sporco e delle macchie che si formano sulla pavimentazione, gli interventi di pulizia periodica consentono di pulire a fondo lo strato di protezione senza intaccarlo, di ravvivarne la superficie con interventi di lucidatura e di ripristinarlo in zone a traffico intenso.
Per la manutenzione giornaliera un'operazione indispensabile è quella di passare con scopa trapezoidale e panno umido o con garze pretrattate, e poi eliminare le macchie esistenti con gli idonei detergenti. Per la pulizia settimanale si interverrà con un lavaggio con acqua e detergente neutro.
Che si tratti di un lavaggio manuale, con monospazzola e aspiraliquidi o con macchina automatica, la rimozione dello sporco resistente si effettua in questo modo:

- stendere uno strato di acqua con detergente neutro diluito;
- strofinare il pavimento con un mop o monospazzola munita di disco giallo o blu;
- eliminare l'acqua sporca con aspiraliquidi o con un panno;
- risciacquare con acqua pulita;
- lasciare asciugare.

In caso di lavaggio manuale è comodo l'utilizzo del doppio secchio per l'acqua sporca e quella pulita. Con le macchine lava-asciuga il lavaggio può essere effettuato in maniera diretta e si conclude quindi con un unico passaggio.

MANUTENZIONE MENSILE O BIMESTRALE

In base al traffico, si interviene con l'utilizzo di prodotti lavaincera nelle zone di maggiore traffico (qualora lo strato protettivo inizi a mostrare segni di deterioramento).
Poi si stende uno strato di acqua con prodotto lavaincera diluito secondo le indicazioni del produttore (con le macchine automatiche il passaggio può essere effettuato in maniera diretta e si conclude con questo unico passaggio) e quindi si elimina l'acqua residua con un aspiraliquidi o con un panno. A questo punto si lascia asciugare.
Un intervento di lucidatura dello strato protettivo, oltre a dare brillantezza alla superficie, permette una compattazione dell'emulsione, aumentandone il grado di resistenza.
Questa operazione può essere effettuata in piccoli ambienti anche manualmente utilizzando uno spazzolone con un panno asciutto o una macchina lucidatrice domestica con i feltri.

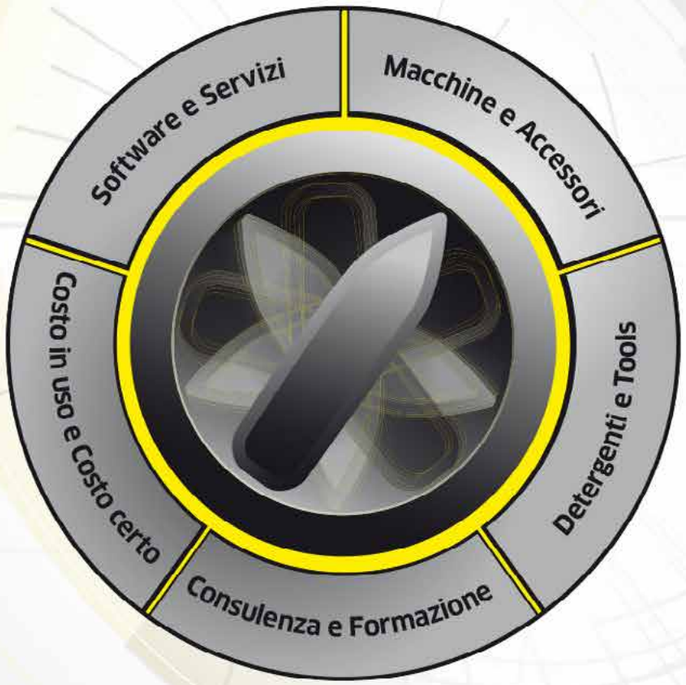
MANUTENZIONE ANNUALE

Sempre valutando in base al traffico - e comunque sempre quando lo strato protettivo si mostri deteriorato e difficile da pulire - si dovrà provvedere a rinnovare la superficie rimuovendolo a fondo, lavandolo con un detergente decerante diluito, lasciato agire per alcuni minuti.
Ora si strofina il pavimento con spazzolone o monospazzola o con macchina con disco rosso (giallo verde se in presenza di più strati di cera e sporco resistente).
Dopo aver eliminato l'acqua sporca, si passa al risciacquo con acqua pulita e si lascia asciugare per poi procedere con l'applicazione del nuovo trattamento di protezione come già indicato.

CONSIGLI PER LA SMACCHIATURA

Per alcuni prodotti quali inchiostro, sangue, aceto, pomodoro, mercurocromo, senape, urina, escrementi diversi impiegare ipoclorito di sodio diluito o acqua ossigenata 30 volumi addizionata con qualche goccia di ammoniaca o di aceto d'alcol e lasciare agire senza strofinare. Passare quindi a un risciacquo abbondante.
Per macchie di ruggine, oltre ai comuni antiruggine si può impiegare l'acido ossalico, mentre per grassi pesanti, pittura, tracce di gomma, tintura per capelli, penne a sfera e pennarelli si impiegheranno benzina o acqua ragia minerale sempre senza strofinare, per poi passare all'abbondante risciacquo.
Per le bruciature di sigarette agire con leggeri passaggi di carta abrasiva doppio zero e completare l'intervento applicando un'emulsione cerosa.

PULIRE THE SMART SHOW 19-21 MAGGIO 2015 VERONA ITALIA
CI TROVI NEL PADIGLIONE 4 | STAND D7



www.karcher.it

LA SCELTA DEI PROFESSIONISTI:
IL KÄRCHER SYSTEM

Pulire 2015 sarà organizzata come mai prima. Questo è uno dei fattori fondamentali per raggiungere un successo duraturo, e per poter spiegare meglio le caratteristiche peculiari delle nostre tecnologie quali la potenza, l'efficienza e la sostenibilità. La risposta è l'insieme di macchine, accessori, detergenti, attrezzature, software, servizi, formazione, consulenza e costi certi che possono essere facilmente associati e garantire un reale valore aggiunto. Un sistema che fa la differenza. **Il Kärcher System**.

www.karcher.it

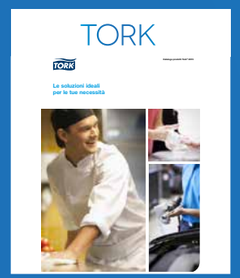
KÄRCHER
makes a difference

INFORMARSI CON UN CLICK

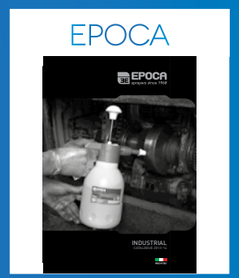
Facile e veloce.

I cataloghi da sfogliare
per sapere
cosa propongono
le aziende

TORK



EPOCA



ORMA

ARCO

KLINDEX

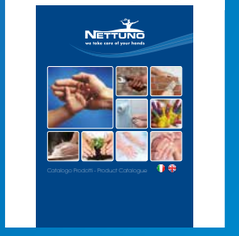
ISAL

KIEHL

TECNOVAP

FEVI

NETTUNO



Cleaning COMMUNITY

WWW.CLEANINGCOMMUNITY.NET

H_2O LA FORZA DELLA PULIZIA

MACCHINE AD AMPIA DIFFUSIONE E UTILIZZO IN SVARIATI SETTORI, LE IDROPULITRICI HANNO UN MERCATO CHE TIENE. E CHE PUÒ INCREMENTARSI

TESTO
CHIARA MERLINI

Versatili, con un ampio campo di applicazione, le idropulitrici, secondo gli ultimi dati AfidampFAB (Associazione Fabbricanti Italiani Macchine, Prodotti e Attrezzi per la Pulizia Professionale e l'Igiene degli ambienti) a disposizione, dopo gli aspirapolvere - quanto a numero di pezzi - sono le macchine più vendute, più di 180mila pezzi, per un valore che supera gli 85 milioni di euro.
Anche in questo caso, come è sempre stato per quanto riguarda le macchine, si afferma la tendenza all'esportazione, il 71% va all'estero - segnale che la produzione italiana continua ad avere sul mercato internazionale un valore riconosciuto. E i dati pubblicati dall'associazione nel 2014 (riferiti all'anno prima) ne segnalano una crescita a valore del 5% a confronto con i dati precedenti, mentre il mercato interno tende a risollevarsi, pur rimanendo ancora leggermente di segno negativo, - 1%. Cresce in maniera sensibile (+ 12%) in volumi, sempre per l'export, mentre in Italia si segnala - 1%. Una tendenza che pare trovi conferma anche quest'anno (anche se attendiamo gli ultimi aggiornamenti).

UN PANORAMA AMPIO

Sono molti i produttori italiani di idropulitrici, da Alberti a Lavorwash, a Cristanini, a Idrobase a IPCleaning, per citarne proprio solo alcuni, ma in questo settore si fa sentire molto forte la presenza tedesca di Kärcher. La produzione italiana si dimostra forte in questo comparto, e lo riconosce Nico Trotta, marketing manager di Kärcher Italia, che segnala come siano proprio le aziende italiane a rappresentare i maggiori competitor, anche se l'azienda tedesca si fa forte di una partecipazione 'storica' del mercato, di dimensioni e investimenti maggiori, e vede un orientamento della clientela verso prodotti top di gamma o altamente affidabili. Si può pensare che vi sia la propensione a investire in modo più mirato, con un occhio maggiore alla qualità che non al risparmio. E Trotta segnala, entrando nel dettaglio, come si sia registrato un rallentamento nel segmento delle idropulitrici 'a caldo' mentre quelle a freddo, soprattutto in Italia, hanno generato buoni risultati, in particolare nella fascia media.
Per Lavorwash, i primi mesi di quest'anno sembrano confermare i dati di crescita fatti registrare a fine 2014. Come afferma xxxx Rossetti, responsabile marketing di Lavorwash: "Crescita sia a valore sia per le quantità vendute. I nostri dati sono positivi per il mercato estero e per il mercato interno, dove ormai il trend è in crescita sulla linea professionale da diversi anni".

UNO SGUARDO ALL'ESTERO...

Quali sono, nel panorama globale, i paesi che si possono dire più interessanti per questo segmento di prodotto? Sono sempre i paesi asiatici a offrire margini di crescita, rappresentano i nuovi mercati in cui la produzione delle macchine può incrementarsi in maniera significativa. Paesi nordici e paesi dell'Europa centrale si confermano interessanti acquirenti. E Dante Rossetti, responsabile marketing di Lavorwash conferma: "*Assistiamo a una ripresa generalizzata su tutti i paesi Europei e una conferma di forte crescita su Paesi extra europei dove l'economia cresce a due cifre percentuali*".
E aggiunge: "*Come tutti, poi, paghiamo dazi sui Paesi geopoliticamente instabili o con situazioni particolari come il caso della Russia*".

E UNO ALL'ITALIA

Nel nostro paese, è importante tornare ai numeri che le aziende facevano prima della crisi, e per questo è necessario che riparta tutto il settore dell'edilizia. *"E segnali incoraggianti in questi mesi ci sono comunque stati"* commenta Rossetti. L'idropulitrice è una macchina che trova mercato in molti ambiti, dall'edilizia all'automotive, dall'agricoltura all'Ho. Re.Ca. E, per Trotta: *"La Pubblica Amministrazione rimane un ambito strategico da presidiare"*.

C'è possibilità di trovare nuovi settori in cui sviluppare il mercato? *"Difficile individuare ulteriori aree di sviluppo* - è l'opinione del marketing manager di Kärcher - *si pensa piuttosto a sottrarre quote di mercato ad altri competitor, cogliendo le opportunità derivanti dalla ripresa degli investimenti in ambito privato. In questo senso, siamo da sempre punto di riferimento per il settore"*.

L'ATTENZIONE ALL'AMBIENTE È UN MUST

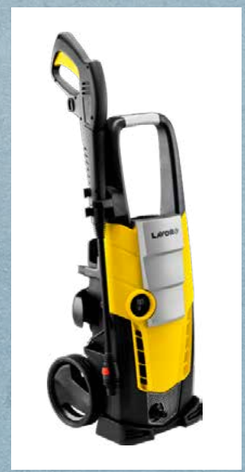
L'innovazione tecnologica deve ormai tenere sempre conto dell'attenzione a soluzioni ecocompatibili, per non trovarsi fuori dal mercato. Se vogliamo, l'idropulitrice, visto che utilizza l'acqua, ha una vocazione 'green' per sua natura. Margini di miglioramento in questo senso però ce ne sono: cercare soluzioni per ridurre il consumo di risorse, dall'acqua all'energia elettrica è una via che le aziende stanno percorrendo. E nella produzione Kärcher la maggior parte della produzione ha la fnzione 'ECO' che consente di operare con parametri ridotti, come la minore temperatura dell'acqua per le idropulitrici, mantenendo standard elevati in termini di risultato.

COMPATTA, LEGGERA E VERSATILE

L'idropulitrice ad acqua fredda HD 5/12 C ha un'eccellente mobilità, ed è adatta sia per il funzionamento in verticale sia per quello in orizzontale. Il dispositivo è dotato di sofisticati accessori di stoccaggio, ed è progettato per una lunga vita di servizio grazie alla testata in ottone e allo scarico automatico della pressione. Da Kärcher.

EFFICACE CON L'ACQUA FREDDA

La gamma di prodotti Lavor è sempre più ampia e completa per garantire efficacia di pulizia in qualsiasi tipo di situazione domestica, sia indoor che outdoor. Tutti i prodotti vengono costantemente migliorati grazie all'impegno che l'azienda investe nel settore della Progettazione e della Ricerca & Sviluppo, prestando attenzione sia al valore estetico che all'ergonomia. Lavor Galaxy 140 è una nuova idropulitrice ad acqua fredda: ha tre pistoni, la testata pompa in alluminio con valvola di by-pass e il sistema di arresto automatico. Inoltre, ha supporto laterale al sito lancia e pistola assemblate (pronto per l'uso). Il carrello con manico ergonomico consente un'eccellente mobilità, la pistola ha attacco rapido, la lancia con doppio ugello, e la spazzola rotante.



IDROPULITRICI AD ACQUA CALDA

Pulitecno presenta a Pulire 2015 le idropulitrici ad acqua calda: Robot 1 e Robot 2. Entrambi i modelli montano motori elettrici in alta efficienza, pertanto sono macchine industriali che permettono un buon risparmio energetico. Si tratta di modelli per uso industriale, come la maggior parte delle produzioni di Pulitecno. Robot 2, in particolare, ha due caldaie per riscaldare grandi portate d'acqua. Robot 1 è l'idropulitrice ad acqua calda per eccellenza: è solida, robusta, progettata per un uso gravoso e intenso. Particolarmente indicata per l'idro-sabbiatura, la rimozione di graffiti e murales, in industria, in agricoltura, e nell'edilizia. Classe industriale ad acqua calda, il massimo dell'efficienza per l'utilizzo continuo: è Robot 2. Dotata di due caldaie ad alto rendimento con fondo in cemento refrattario, testata e cilindro in acciaio inox, utilizzata nelle situazioni in cui è necessaria una grande portata di acqua calda dall'alto potere sgrassante, Robot 2 è particolarmente indicata per la pulizia di cisterne di grandi dimensioni e per lavaggi di alta portata ad acqua calda.

C'È SEMPRE UNA ROSSA FATTA APPOSTA PER TE.

Il bello di scegliere RCM è che non ti puoi sbagliare. Con due linee complete di **motoscope e lavasciuga** per la pulizia professionale e una gamma di oltre 40 modelli in costante evoluzione, RCM ha esattamente la soluzione che cerchi. Macchine robuste, efficienti, pensate per rendere ogni lavoro di pulizia più semplice e più rapido. In più RCM ti offre soluzioni per il **noleggio** e ti garantisce il miglior servizio di **assistenza** post vendita. Ecco perché con una macchina RCM non sbagli mai.

scopri rcm

Riconoscerla è facile, abbandonarla è impossibile!

RCM motoscope&lavasciuga

PULIRE VERONA, 19/21 Maggio - STAND E4 F4

RCM CLEANING SOLUTIONS

www.rcm.it

PROTETTI E IN *Regola*

I DISPOSITIVI DI PROTEZIONE INDIVIDUALE SONO SPESSO TRASCURATI, MA VANNO CONOSCIUTI E USATI IN MODO CORRETTO PER RIDURRE I RISCHI CHE NON POSSONO ESSERE ELIMINATI

TESTO
VITTORIA ORSENIGO

L'argomento è di quelli trattati diffusamente, da varie fonti, ma la sua importanza è tale che anche riprenderlo ha una funzione.
Penso che la più grande nemica della sicurezza - al di là dei rischi specifici, ovviamente - sia l'abitudine. Quando si ripetono gli stessi gesti ogni giorno (e magari molte volte al giorno), l'attenzione facilmente cala e aumenta la possibilità di incorrere in qualche incidente.
L'abitudine - generata dalla reiterazione movimenti, gesti, azioni - di per sé è un fattore positivo, in quanto riduce lo stress (che è invece presente quando ci si accinge a un compito per la prima volta, oppure lo si fa poche volte), lasciando liberi di concentrarsi in compiti diversamente impegnativi.
Quando si parla di sicurezza – e in particolare dei dispositivi di protezione individuale – passati i primi tempi in cui, magari freschi di corsi di formazione, ci si attiene alle regole, si arriva poi a trascurare il fatto che i rischi rimangono quelli del primo giorno mentre l'atteggiamento è cambiato.
La confidenza porta a una sottovalutazione del pericolo, la convinzione di uno 'scudo invisibile' che in fondo ci protegge fa calare la guardia e allora sì che iniziano i guai.

DPI. DAI, PENSIAMOCI INSIEME

La definizione ufficiale considera 'dispositivo di protezione' qualsiasi attrezzatura destinata a essere indossata dal lavoratore per proteggerlo contro uno o più rischi che possono minacciare la sicurezza o la salute durante il lavoro.
Tuttavia, parlando di rischi, i primi step sono dati dalle tecniche di prevenzione, dai mezzi di protezione collettivi, dalle misure, i metodi o i procedimenti di riorganizzazione del lavoro per operare in sicurezza.
Quando vi è un rischio 'residuo' che non può essere eliminato o ridotto a sufficienza, il lavoratore deve ricorrere ai Dispositivi di Protezione Individuale.
Ogni settore di lavoro ha rischi diversi e metodi di controllo differenti, come anche deve usare i DPI più idonei. Gli operatori della pulizia professionale sono sottoposti a diversi rischi, che riguardano soprattutto gli arti superiori. I rischi da cui i DPI (sostanzialmente costituiti dai guanti) devono proteggere sono di diverso tipo: meccanici (tagli, graffi, abrasioni…); biologici (schizzi, contatto con materiale biologico…), fisici (freddo, caldo, radiazioni, tensioni elettriche…), chimici (contatti con prodotti e preparati pericolosi…).
Il *fabbricante* si deve preoccupare di progettare e realizzare guanti destinati a rischi specifici, mentre il *datore di lavoro* deve scegliere in maniera oculata i guanti, dopo avere bene valutato i rischi che derivano dall'attività che svolge il lavoratore.
I requisiti generali sono definiti dalla norma UNI EN 420, in cui sono descritti i criteri di realizzazione del guanto e i requisiti generali di innocuità, ergonomia, funzionalità e pulizia.
Sono inoltre indicate le marcature e le informazioni da applicare a tutti i tipi di guanti di protezione. Vi sono altre norme per definire i requisiti specifici (v. Tabella 1). Altro punto da considerare sono il livello prestazionale (LP) , il comfort e l'ergonomia: i guanti si usano mentre si lavora, e quindi è necessario che non siano una 'complicazione' per il lavoro (pena il fatto che non vengano utilizzati), ma un supporto importante.

LIVELLI DI PRESTAZIONE E ALTRE INFORMAZIONI

C'è una classificazione che riguarda le prestazioni e i livelli sono rappresentati da un numero che indica una particolare categoria (o prestazione) classificata in base alle prove di laboratorio.
I livelli prestazionali sono diversi, secondo il tipo di rischio: il livello 0 (zero) indica che non sono state effettuate prove (oppure che il guanto si trova al di sotto del livello minimo di prestazione ammesso).

TABELLA 1
NORME TECNICHE DI RIFERIMENTO – GUANTI DI PROTEZIONE

UNI EN 420	Requisiti generali per i guanti
UNI EN 374/1/2/3	da prodotti chimici e microrganismi
UNI EN 388	da rischi meccanici
UNI EN 407	da rischi termici
UNI EN 511	dal freddo
UNI EN 60903	da contatto con parti sotto tensione
UNI EN 381	per l'utilizzo di seghe a catena comandate a mano
UNI EN 421	da radiazioni ionizzanti e da contaminazione radioattiva
UNI EN 1082/1	indumenti di protezione – guanti proteggi-braccia da tagli e coltellate causate da coltelli a mano, guanti e proteggi-braccia di maglia metallica

TABELLA 2
INFORMAZIONI SULLA CONFEZIONE

Ogni confezione deve contenere:-
- nome e indirizzo del fabbricante (o del rappresentante legale)
- referenza del guanto
- taglia
- data di scadenza se necessaria
- le informazioni relative alla protezione fornita dal guanto
- guanti di categoria 1: formula di tipo 'solo per rischi minori'
- guanti di altre categorie: i pittogrammi relativi alla protezione/ applicazione del guanto accompagnato dai livelli di prestazione e dal riferimento alla norma.

TABELLA 3
INFORMAZIONI SULLA CONFEZIONE

Oltre alle informazioni relative alla confezione, devono essere fornite:
- nome e indirizzo del fabbricante o del suo rappresentante legale
- referenza del guanto
- taglie disponibili
- le relative norme specifiche
- i pittogrammi corrispondenti ai rischi o alle applicazioni, quando applicabili, accompagnati dai livelli di prestazione e dalla spiegazione loro attribuita
- lista delle sostanze potenzialmente allergizzanti contenute nel guanto
- modo d'impiego del guanto
- istruzioni per la manutenzione se necessaria, incluse quelle di stoccaggio e i pittogrammi internazionali di pulizia e numero di lavaggi accettabili
- livello medio di qualità (indice AQL): è un parametro che riveste grande importanza perché riguarda la percentuale di guanti difettosi presenti in un lotto di produzione.

Il comfort è strettamente legato alla taglia delle mani e ai guanti.
Per le mani sono effettuate due misure: circonferenza delle mani e lunghezza (intesa come distanza tra il polso e l'estremità del dito medio).
Sulle indicazioni che ogni guanto deve riportare vedere le Tabelle 2 e 3.

CRITERI DI SCELTA

Come abbiamo visto, i datori di lavoro devono scegliere i DPI secondo le indicazioni contenute nel D. Lgs. 81/08. E seguendo questa strada, all'art. 15 è indicato come effettuare una valutazione dei rischi. Per facilitare la scelta, il decreto fornisce - all'allegato VIII - un esempio di schema per individuare la tipologia del rischio. A ogni lavoro, il suo guanto: infatti non esiste la sclelta universale, un guanto va scelto in funzione della mansione, delle sue caratteristiche meccaniche e in base alla biocompatibilità.

RISCHI CHIMICI/ BIOLOGICI

Se si è in presenza di rischi ben definiti, sul mercato si trovano dispositivi di protezione con caratteristiche adeguate per evitarli. Si tratta, quindi, di guanti strutturalmente 'impermeabili', che pongono una barriera tra la cute e l'agente chimico e/o i prodotti batteriologicamente infetti.
Il principio su cui si basa la protezione - sia chimica sia biologica - è la resistenza alla penetrazione, cioè al passaggio della sostanza attraverso le porosità, le linee di saldatura, i punti di cucitura o altre imperfezioni del guanto. Per la protezione solo contro gli agenti chimici si deve tenere conto anche della resistenza alla permeazione, che è il processo con cui l'agente chimico attraversa, a livello molecolare, il materiale del guanto.
Il tempo che impiega la sostanza che è in grado di contaminare ad attraversare il materiale del guanto viene detto 'tempo di permeazione' e dipende dal tipo di sostanza, dalla sua concentrazione e temperatura e dal modello e materiale del guanto.
Il tempo di permeazione viene solitamente indicato con la classe di permeazione (v. Tabella 4).

TABELLA 4
TEMPO DI UTILIZZO < TEMPO DI PERMEAZIONE

classe	1	2	3	4	5	6
Tempo di permeazione (minuti)	> 10	> 30	> 60	> 120	> 240	> 480

Fonte: AmbienteLavoro

I guanti possono essere costituiti di materiali diversi, con caratteristiche differenti: non esiste il 'guanto per tutte le stagioni' e 'per tutti gli usi': si sta parlando di attività professionali, e l'informazione e la conoscenza di ciò che si indossa è fondamentale. Quindi conoscere bene le caratteristiche del DPI fa parte del bagaglio lavorativo.

I MATERIALI

A protezione delle mani, i guanti utilizzati nell'attività professionale possono essere di lattice, di neoprene, di PVC, di polietilene, di nitrile, di Hypalon, di polivinil alcole, di NBR – butile. La norma che se ne occupa è la EN: 374- 1- 2- 3 (v. Tabella 5).

Secondo il rischio che devono contrastare, e quindi le sostanze chimiche aggressive da cui le mani devono essere difese, vi sono diversi materiali che risultano più idonei e più efficaci (v. Tabella 6).

UNO SGUARDO AI PITTOGRAMMI

Il simbolo ha una forte valenza, perché è intuitivo, supera le difficoltà della lingua, è universale. Però bisogna conoscerlo (v. Tabella 7).
La presenza del pittogramma da sola non è sufficiente, si

TABELLA 5
CARATTERISTICHE TECNICHE DELLE MATERIE PRIME

	Lattice naturale	Neoprene	Nitrile	PVC
Punti forti	Flessibilità Resistenza allo strappo e a numerosi acidi e chetoni	Resistenza chimica polivalente Buona resistenza luce solare ed ozono	Ottima resistenza: abrasione, perforazione, derivati da idrocarburi	Buona resistenza: Acidi e basi
Precauzioni d'uso	Evitare il contatto con oli, grassi e derivati da idrocarburi		Evitare contatto: Solventi con chetoni, acidi ossidanti	Debole resistenza meccanica Evitare contatto: Solventi aromatici e con chetoni

Fonte: Alessandra Pera Ispesi-DML

SPONSOR

TABELLA 6

Rischio chimico	Tipo di guanti da adottare
Solventi chetonici	guanti in lattice
Solventi non chetonici	guanti in nitrile
Alcoli	guanti in lattice o nitrile
Idrocarburi	guanti in nitrile
Acidi forti	guanti in nitrile o PVC

deve conoscere anche la resistenza chimica del guanto ai prodotti utilizzati, che si trova nella nota informativa o nella documentazione integrativa fornita dal fabbricante oppure nelle informazioni prodotte dal datore di lavoro.

USARLI BENE

Tutti sappiamo metterci i guanti, ma quando questi servono a proteggere in alta misura le mani, bisogna essere attenti a ogni passaggio. Vediamo il modo corretto:

- la manichetta del guanto deve sempre essere tenuta sotto la manica della tuta di protezione chimica/ biologica;
- si devono sfilare i guanti partendo dalla manichetta e rivoltarli, e se possibile sciacquarli prima di toglierli. Bisogna ricordare che i guanti sono contaminati;
- se i guanti sono riutilizzabili, bisogna controllare che siano conservati perfettamente, e verificare che l'interno sia pulito e asciutto;
- conservare i guanti secondo le istruzioni ricevute.

Ci sono alcuni consigli da ricordare per i guanti che si usano per contrastare i rischi chimici:

- indossare i guanti con mani pulite e asciutte;
- non indossare gli stessi guanti per troppo tempo; ricordare i tempi di permeazione;
- pulire i guanti prima di toglierli.

Come si fa? Per vernici, pigmenti e inchiostri, utilizzare un panno bagnato imbevuto di solvente, poi passare con un panno asciutto. Se si sono usati solventi usare con panno asciutto, e se i guanti sono stati in contatto con acidi o prodotti alcalini, si devono sciacquare con acqua corrente e asciugarli con un panno asciutto.

Nel toglierli, poi, stare attenti a non toccare la superfcie esterna con le mani nude; piegare il bordo della manichetta e tirare il guanto girandolo. Non fare quello che è molto facile fare, cioè 'non' tirare il guanto dalle punte.
E, prima di riutilizzarli, fare asciugare la superficie interna.

TABELLA 7
I PITTOGRAMMI

Il pittogramma "Resistenza ai prodotti chimici" deve essere seguito da un codice a tre caratteri. I caratteri, espressi con una lettera, si riferiscono ai codici di 3 sostanze chimiche (da una lista di 12 sostanze chimiche standard predefinite), per le quali è stato ottenuto un tempo di permeazione di almeno 30 minuti.

Il pittogramma "Bassa resistenza ai prodotti chimici" o "Impermeabilità" viene applicato ai guanti che non ottengono un tempo di permeazione di almeno 30 minuti ad almeno tre delle sostanze chimiche della lista definita, ma che sono conformi alla prova di Penetrazione

Il pittogramma "Microorganismi" viene apposto se il guanto è conforme almeno alle specifiche di prestazione 2 della prova di Penetrazione.

Fonte: Ansell

i Prodotti

Il guanto monouso elastico ed economico

Vinylex è il guanto monouso sintetico - di **Ico Guanti** - realizzato in vinile di particolare formulazione, che conferisce l'elasticità che manca al vinile tradizionale, mantenendo comunque le sue caratteristiche di economicità - oggi fatto non trascurabile - soprattutto per usi non gravosi . Oltre all'elasticità, che lo rende simile al lattice di gomma naturale, Vinylex ha il pregio di essere senza polvere e quindi più gradito, oltre che essere sempre consigliabile ai soggetti allergici al lattice naturale. Il guanto Vinylex è inserito nella linea General Purpose, costituita da 5 tipi di guanti monouso economici, classificati come DPI (Dispositivi di Protezione Individuale) I categoria di rischio, proposti in immagine coordinata e concepiti per soddisfare tutte le esigenze.
www.icoguanti.it

Protezione completa

Un recente studio, pubblicato da OSHA, ha mostrato che il 70% delle lesioni alle mani è dovuta al fatto che i lavoratori non indossano i guanti e, il restante 30%, è dovuto all'uso di guanti inadeguati. **MAPA Professionel** offre una vasta gamma di guanti che soddisfano a 360° tutte le necessità delle aziende. L'ultima novità è **Temp-Ice 700**, per la produzione, stoccaggio e trasporto di alimenti congelati o prodotti in ambienti freddi e/o bagnati. Infatti, chi lavora in ambienti freddi (sotto i 5°C) se non è adeguatamente protetto può avere disturbi come perdita di destrezza, fastidi muscoloscheletrici e affaticamento, tali da influenzare le condizioni lavorative. Temp-Ice 700 ha rivestimento interno in maglia senza cuciture, rivestimento in nitrile sul palmo e sul dorso a ¾,c ompleto isolamento termico fino a -10°C. Il guanto dura a lungo, ha prestazioni garantite fino a 5 cicli di lavaggio ed è adatto al contatto alimentare.
www.mapa-spontex.com

Sensibilità e convenienza

I **Reflexx 77** sono guanti in nitrile, monouso, ambidestri, 100% latex free. Ultra fini per una sensibilità massima, sono presentati nella nuova confezione da 200 pezzi. L'assenza di polvere riduce il rischio di dermatiti e contaminazione, e la finitura microruvida aumenta la presa e la sensibilità tattile. È un dispositivo medico in ambito ospedaliero e dentale (aql 1,5) - Dir. 93/42/CEE, norme en 455 1,2 & 3. DPI categoria III di rischio per utilizzo in ambito professionale, anche per protezione da agenti chimici e microrganismi (ai sensi D.Lgs 475/92 in attuazione Dir. 89/686/CEE). Reflexx 77 è adatto al contatto con ogni tipologia di alimento: i guanti sono testati per 30 minuti a 40° C (informazioni specifiche su richiesta).
La superficie è microruvida, la lunghezza è di 24 centimetri.
www.reflexx.com

TEMPO DI *Bilanci*

CHE COSA LA BANCA CONOSCE DI VOI? QUESTA È UNA DOMANDA CRUCIALE ED È BENE SAPERE LA RISPOSTA. PER LA SALUTE DELL'AZIENDA

TESTO
MARIO VENTURINI

Ormai il bilancio dell'anno 2014 è stato depositato e tutti gli interessati lo stanno esaminando. Già, ma chi sono questi 'tutti' e cosa altro sanno della nostra azienda e di noi?
Iniziamo con ordine: chi sono?
Sicuramente le nostre banche, che hanno iniziato a gennaio a telefonarci per conoscere il fatturato e poi nel tempo la stima dell'utile ecc. ecc.
Ma anche le società di informazioni commerciali e di ricerche di mercato. Ambedue molto importanti perché le prime nei loro report scrivono l'ammontare del fido che, secondo loro, ci meritiamo, oltre a dare tante altre informazioni; le seconde perché inseriscono o escludono dalle categorie merceologiche oggetto delle loro analisi.
Poi ci sono i nostri concorrenti, perlomeno quelli che più ci somigliano e soprattutto che sono meglio attrezzati per leggere un bilancio.
Di maggior interesse sono i nostri clienti e fornitori, con i quali abbiamo un rapporto quotidiano, ma i più accorti sanno che un'occhiata al bilancio è sempre bene darla, lo si fa una volta all'anno. E tanti altri, per esempio gli enti di controllo ecc. ecc.
Speriamo che il bilancio presenti dei buoni numeri, buoni rispetto agli anni precedenti e ai concorrenti, inoltre che sia scritto bene.
Ma cosa vuol dire 'scritto bene'? Lasciamo perdere quello che prescrivono il codice civile e i principi contabili, e applichiamo il solo buon senso. Scritto bene vuol dire che leggendo il bilancio si capiscono tante cose della nostra azienda, quale è l'attività, i mercati dove siamo presenti, la nostra strategia.
E - ancor più importante - i nostri plus rispetto alla concorrenza e ovviamente anche gli aspetti quantitativi dell'attività: fatturati, utili, indebitamento ecc. ecc...
Se dovessimo sintetizzare in poche parole, dal bilancio si deve capire se siamo in grado di produrre beni o servizi che hanno avuto e avranno ancora mercato perché soddisfano le richieste della clientela a prezzi competitivi. Vi sembra poco?

UN MOMENTO DI RIFLESSIONE

Siete sicuri che questo insieme di informazioni, qualitative e quantitative, siano facilmente comprensibili dalla lettura del vostro bilancio ? O piuttosto le persone che lo hanno redatto si sono solo preoccupate di scrivere il minimo imposto dalla normativa civilistica e fiscale ?
Questo non è un argomento semplice da affrontare perché c'è il timore diffuso che gli attenti lettori dei bilanci siano solo la GdF e gli squali pronti… ad attaccare.
Ma la realtà è decisamente diversa.
Le società di informazioni commerciali emettono i loro report sulla base di molti elementi, tra questi il bilancio è sicuramente uno di quelli importanti. E sui loro report, proprio nella pagina iniziale, c'è scritto il fido consigliato, ossia il fido massimo che loro consigliano, ma a chi? Ai vostri fornitori!
È vero che i vostri fornitori vi conoscono bene, ma sono anche attenti lettori dei report delle società commerciali, forse non il venditore con il quale vi date del tu, ma sicuramente il credit manager, il direttore amministrativo, i direttori commerciali più accorti.
E li leggono anche i vostri clienti, soprattutto quelli più prudenti, se per loro siete un fornitore importante.

IN TERMINI PIÙ TECNICI

Detto in termini più tecnici, indipendentemente dal fatto che voi siate cliente o fornitore, le aziende che hanno con voi rapporti importanti e duraturi, sono interessate a verificare che voi siete affidabili nel tempo. Stiamo parlando di *going concern*, cioè dell'esistenza dei presupposti per la continuità nel tempo dell'azienda, ossia la condizione indispensabile per instaurare un rapporto che dia sicurezza di mantenersi nel futuro.

E 'affidabile nel tempo' va inteso nel senso più ampio possibile, ad esempio:

- catalogo e caratteristiche dei prodotti - vostro interlocutore abituale l'ufficio acquisti
- capacità di adattare i prodotti alle necessità del cliente - ufficio acquisti, responsabile produzione e qualità
- qualità e rispetto dei tempi di consegna - responsabile produzione e qualità
- sostenibilità finanziaria dell'attività ordinaria - credit manager
- sostenibilità finanziaria dei progetti di investimento per adeguare i vostri prodotti alle necessità della clientela - ufficio acquisti, responsabile produzione e qualità

E siamo tornati all'inizio dell'elenco.
Ebbene, il bilancio è uno dei pochi documenti che permette di avere un quadro d'insieme della realtà aziendale che nella quotidianità è vista in modo parziale da tanti interlocutori.
Essere aziende di successo vuol dire essere aziende che hanno le risorse umane, finanziarie, organizzative, la strategia, la volontà e l'impegno dei soci, la qualità dello staff dirigente, le competenze delle maestranze ecc. ecc. per far fronte alle sfide che quotidianamente il mercato presenta.
Cosa non facile, ma ugualmente non facile è farlo sapere a chi sarebbe opportuno lo sapesse.
Ho indicato le varie caratteristiche in ordine sparso, mettetele voi nell'ordine che credete più opportuno pensando a specifici clienti o fornitori e vi accorgerete che esse variano in funzione della tipologia di mercato, ma soprattutto di posizionamento nella supply chain.
Orbene, fate lo stesso esercizio pensando alla vostra azienda. Con calma, e molto senso critico, scrivetele e pensate a quelli che sono i punti di maggiore criticità e sui quali è forse il caso di intervenire.

E LE BANCHE?

Siamo andati un po' fuori tema perché ci eravamo proposti di parlare della banca, o per meglio dire dell'insieme delle banche, società di leasing, di factoring e di noleggio che vi fanno credito.
Ebbene, per questi soggetti il bilancio è un documento vecchio, sicuramente, soprattutto se avete aspettato la fine di aprile per consegnarlo, ma presenta caratteristiche interessanti:

- è ricco di informazioni, contestualizzate rispetto a un determinato momento; di queste, molte permettono analisi predittive
- è un documento 'normato' da molte regole; presenta una buona affidabilità per l'analisi storica e per la comparazione con altre realtà
- è importante termine di comparazione rispetto a informazioni di altra origine; permette una migliore valutazione della realtà profonda dell'azienda
- nella sua forma più sintetica presenta solo la dimensione economica finanziaria e patrimoniale dell'attività; la dimensione finanziaria è quella più critica ormai da molto tempo
- può essere il manifesto della strategia aziendale; integra tutte le altre forme di comunicazione
- è un documento ufficiale; se contenesse delle falsità sareste perseguibili penalmente, almeno teoricamente.

Soprattutto, il documento permette al lettore di comparare la vostra azienda ai vostri concorrenti e in genere a tutte le altre aziende. Il bilancio è una componente importante. per definire il vostro rating.
La banca è un 'fornitore' particolare per tanti motivi, per la tipologia di servizio che offre e per il ruolo che ha sempre ricoperto sul mercato italiano. Ha molti più strumenti di analisi rispetto agli altri, molte più tutele giuridiche dei suoi diritti.
Quindi alla banca il bilancio non bisogna solo consegnarlo, bensì 'presentarlo' in modalità adeguata, per esempio organizzando incontri riservati con il funzionario e il capo area di ciascuna banca. È l'occasione giusta per dimostrare quanto siete bravi e degni di apprezzamento, per fornire informazioni riservate che opportunamente non avete scritto in bilancio, per capire la logica con la quale ragionano e verificare quanto siete apprezzati.
È anche l'occasione per avere un feed back sulla loro visione dell'andamento delle aziende del territorio e del vostro settore, uno sguardo qualificato, perché sono loro che finanziano il mondo delle aziende.
Ma la banca ha anche tanti altri strumenti per conoscervi, per esempio ciascuna di esse monitora tutti i movimenti che transitano attraverso i suoi conti e lo fa con software altamente sofisticati che 'giudicano' il vostro operare per capire lo stato di salute finanziaria della vostra azienda e la qualità della vostra gestione, il tutto in tempo reale.
Inoltre, la Banca d'Italia prepara un documento riepilogativo, alla fine di ciascun mese, della situazione debitoria della vostra azienda nei confronti del sistema bancario nel suo complesso, si chiama Centrale dei Rischi. Questo documento riporta la situazione dei fidi concessi e del loro utilizzo classificati dettagliatamente per tipologia nonché una sezione informativa molto interessante.

IN CONCLUSIONE

Il bilancio è un documento importante, è veramente poco comprensibile che in molti lo considerino un mero obbligo civilistico e fiscale della cui incombenza si deve interessare il commercialista e l'amministrazione.
Il bilancio annuale dovrebbe essere anche un momento di riflessione importante per capire l'andamento dell'azienda; integra le analisi infrannuali che normalmente hanno una minore affidabilità e completezza. Inoltre è, o dovrebbe essere, il primo momento di controllo del budget che avete preparato verso la fine dell'anno.
Ma la valenza maggiore è nei confronti dei terzi, perché è il vostro strumento di comunicazione con valenza civilistica e fiscale impegnativa per chi lo firma, valore che non hanno certo il vostro sito o i comunicati stampa.
Con questo documento potete comunicare a una platea molto vasta di lettori - ma soprattutto alle società di informazioni commerciali e di ricerche di mercato - chi siete, cosa fate, come state sul mercato, il vostro posizionamento nella supply chain, i vostri progetti, oltre agli aspetti quantitativi economico finanziari patrimoniali.
Saranno poi le società di informazioni commerciali e di ricerche di mercato a estrarre pillole significative di informazioni e a rilanciarle alla loro rete di clienti e di lettori.
Il non sapersi rappresentare adeguatamente potrebbe avere conseguenze negative, per esempio ricevere valutazioni peggiori rispetto a quelle che vi meritate oppure perdere delle opportunità.
Non dimentichiamo inoltre che, data l'incertezza del mercato, l'andamento di tante aziende non è certo brillante. Ebbene, il bilancio è il luogo in cui potete raccontare la vostra verità, la valutazione di quello che è successo e delle vostre azioni per gestire le difficoltà del mercato, la vostra strategia per il futuro.
Insomma, il manifesto del vostro impegno per la continuità dell'attività.
Vi sembra poco?

L'AUTORE

Mario Venturini è un consulente aziendale specializzato sui temi finanziari ed economici della gestione aziendale. Il suo obiettivo è affiancare l'imprenditore e i suoi collaboratori nella gestione della complessità nella quale l'azienda quotidianamente si muove. Ha la capacità e le competenze per guardare all'azienda in una prospettiva globale, in modo professionale, realistico e razionale, utile ad accompagnare l'azienda nella gestione dello sviluppo, della riorganizzazione ma anche del risanamento.
Alla consulenza affianca la pubblicistica e l'attività formativa sui temi della finanza aziendale e del rischio sul credito commerciale.

venturini@venturiniconsulenza.it

www.venturiniconsulenza.it

CAMBIA LA *domanda* SI ADEGUA L'*offerta*

PER ESSERE COMPETITIVI È NECESSARIO CONOSCERE COME EVOLVONO I BISOGNI DEL MERCATO

TESTO
DAVIDE GABRIELLI

Per quasi sei anni non ho più lavorato nel settore del pulito professionale, lasciando un mondo molto orientato al prodotto e particolarmente concentrato sul fatturato e sui settori più battuti, in quanto ritenuti 'ricchi'.
La scelta di allontanarmi da questo settore era dovuta al fatto che lo ritenevo un campo con difficile capacità di sviluppo, soprattutto per il comparto della distribuzione. Le regole del gioco iniziavano a cambiare, i ruoli a essere confusi e quindi la filiera distributiva si avviava a intraprendere una fase di ristrutturazione, ma nessuno sembrava (o voleva) accorgersene!
Da anni erano nati i primi gruppi di acquisto, alcune aziende avevano fatto dell'accorpamento e della dimensione un loro tratto distintivo, ma il settore diventava sempre più una 'giungla'.
In pochi si interrogavano sul futuro, su come si poteva generare un valore in quelle condizioni. Tutti erano concentrati sul fare e sul breve periodo e quindi, occupandomi di strategia e aiutando le aziende a costruirsi un futuro più stabile e soddisfacente, mi sembrava di non avere molto da dare in questo settore.
Stimolato poi da alcuni imprenditori avveduti, mi sono lentamente riavvicinato per sviluppare un progetto davvero distintivo per il settore. Questo mi ha permesso di ri-studiarlo e cercare di capire cosa fosse cambiato nel frattempo.

IL PANORAMA ATTUALE

Ciò che è cambiato, in peggio, sono i numeri, le marginalità, la capacità di differenziarsi. Oggi l'argomento principale di vendita è il prezzo, in quanto si continua a parlare di prodotti, anziché concentrarsi sui veri bisogni dei clienti, che, ahimé, non sono più semplicemente quelli di acquistare prodotti per la pulizia.
Tutti continuano ad andare in quell''oceano rosso' chiamato impresa di pulizia e lo fanno senza una sensibilizzazione all'analisi e alla segmentazione. Se così fosse, forse si riuscirebbe a lavorare con qualche margine più interessante.
Per molti clienti tutte le imprese sono uguali, non c'è differenza, in quanto ciò che conta sono i prodotti che acquisteranno, e nei casi più remoti i servizi.
In realtà ci sono almeno 6-8 sotto categorie di imprese di pulizia e per ognuna di loro ci sono necessità diverse.
Ricordiamo che nel marketing il bisogno non è altro che la riduzione di un disagio, o la generazione di un beneficio. Quindi, se una impresa è poco organizzata e ha problemi sui cantieri, il suo bisogno non sarà acquistare una macchina o un prodotto chimico, ma poter godere di un supporto di consulenza o affiancamento per risolvere questa loro mancanza. Questo vale per tutti i clienti.
L'incapacità di generare marginalità ha innescato un meccanismo molto pericoloso, in quanto i distributori, non riuscendo a vendere bene, hanno iniziato a chiedere più sconti ai produttori.
Quando, però, sono iniziati i "*non ce la facciamo più e non possiamo farti uno sconto maggiore perché anche il nostro margine è al limite…*", allora sono iniziate le ricerche di alternative. Prima verso altri produttori di pari livello, poi di livello più basso, a scapito chiaramente della qualità, per poi arrivare (per i più strutturati) alla personalizzazioni di macchine, prodotti e attrezzature, per poter limitare il confronto con i concorrenti.
Questo chiaramente ha innescato la reazione da parte dei produttori, che hanno iniziato a vendere direttamente, scavalcando la filiera tradizionale, che vedeva come interlocutore il distributore.
Ora è veramente un caos, ma purtroppo il denominatore comune è che raramente si vende valore, poiché tutti questi stratagemmi sono serviti solamente per vincere la competizione del prezzo.
Non si vedono ancora specialisti del settore (o ce ne sono troppo pochi), come non si vedono proposte distintive, progetti orientati allo sviluppo qualitativo e al riposizionamento sul mercato.
Ma siete sicuri che questa strada porterà lontano?
Non credete che sia arrivato il momento di cambiare approccio al mercato?
Non credete che visti i profondi cambiamenti che ci sono stati in questi ultimi anni, sia necessario adeguare il proprio metodo di lavoro?
Non credete che non servono più venditori specializzati nel fare sconti, nel dire sempre sì al cliente e nell'aumentare le referenze a magazzino (perché le chiede il cliente), ma servano professionisti capaci di far emergere il vero bisogno del cliente, e su questo costruire un progetto che avrà come focus principale un risultato di marginalità maggiore rispetto alla vendita di soli prodotti?
Ritengo che per poter accogliere delle figure più professionali e per poter applicare un metodo nuovo sia necessaria un'evoluzione culturale degli attori di questo mercato: bisogna crederci e accettare il fatto che ci vorrà una dose di fatica e sacrificio per poter generare un risultato migliore.
Se fosse facile ce la farebbero tutti, e quindi non ci sarebbe ancora differenziazione!
Se vogliamo coltivare un orto, cambiare le verdure e generare le migliori zucchine possibili, sarà necessario zapparlo molto bene, pulirlo, seminarlo, bagnarlo, curarlo, e ancora bagnarlo e avanti così. Al primo raccolto il prodotto sarà solo discreto, ma se il lavoro fatto sarà eccellente la qualità aumenterà in maniera costante.
Se invece speriamo di avere il massimo risultato con il minimo sforzo, rischiamo di essere degli illusi che perdono tempo, opportunità e soprattutto credibilità agli occhi dei collaboratori ai quali promettiamo un cambiamento.
In questo mercato maggiori sono i problemi che si risolvono e più si guadagna, minori i problemi e meno si guadagna: è il mercato ad averlo deciso!
Credo che acquistare un prodotto e rivenderlo abbia poco valore aggiunto e quindi forse, se non si aggiunge qualcosa, è giusto che questo processo non generi particolari margini…

L'AUTORE

La specializzazione di Davide Gabrielli è il marketing in tutte le sue fasi, dall'analisi dell'identità aziendale al posizionamento del prodotto sul mercato, dall'elaborazione della strategia alla sua applicazione operativa attraverso la rete vendita.

davide@studiodavidegabrielli.com
www.studiodavidegabrielli.com

IL MONDO DEGLI OGGETTI *intelligenti*

VIVIAMO DOVE TUTTO È SEMPRE PIÙ COMPLESSO E INTEGRATO, UNA RETE IN CUI LE INFORMAZIONI VENGONO RECEPITE E MODULATE PER INTERAGIRE. È IL MONDO DELL'INTERNET OF THINGS. MA COSA SIGNIFICA E COSA CAMBIA?

TESTO
CHIARA MERLINI

Di cosa parliamo quando parliamo di 'Internet delle cose'? Nel vagolare tra i siti degli esperti ho trovato una risposta semplice: 'sono le cose che hanno Internet'. Linguaggio americano, piano, e che dà il punto di partenza.
Se vogliamo una definizione appena più complessa, IoT è la rete di oggetti fisici - le cose - integrati con l'elettronica e i suoi strumenti, per aggiungere valore e servizi per lo scambio di dati con diversi soggetti. Ogni cosa attraverso il suo sistema informatico integrato può operare all'interno dell'infrastruttura Internet esistente.

LE 'COSE' INTELLIGENTI

Gli oggetti si rendono riconoscibili e acquisiscono intelligenza grazie al fatto di poter comunicare dati su se stessi e accedere a informazioni aggregate da parte di altri: e il panorama è ampio, le piante comunicano all'innaffiatoio quando è il momento di essere innaffiate, le scarpe da ginnastica trasmettono tempi, velocità e distanza, informazioni utili quando si è in gara, insomma tutti gli oggetti hanno un ruolo attivo, grazie al collegamento alla rete (forse dovremmo dire 'Rete', con iniziale maiuscola). Ma qual è lo scopo di questo impegno a fare funzionare una tale varietà di prodotti? L'obiettivo di 'Internet delle cose' è di far sì che il mondo elettronico tracci una mappa di quello reale, dando un'identità elettronica alle cose e ai luoghi dell'ambiente fisico. Già questa interazione è iniziata con oggetti e luoghi muniti di etichette RFID, Identificazione a radio frequenza o i codici QR, i Quick Response Code (codici a barre) che mettono le informazioni in rete o su dispositivi mobili come i telefoni cellulari (uno dei mezzi più utilizzati). Gli oggetti, quindi, creano un sistema interconnesso che si avvale di molte tecnologie di applicazione. Storia recente, storia già passata: il concetto si è fatto strada negli anni 80, poi via via avanti. Prima del 1999 si ha avuta un'applicazione pratica presso l'Auto-ID Center, consorzio di ricerca del MIT, Massachusetts Institute of Technology, per arrivare a noi, adesso, al 2014, considerato l'anno di svolta. Importante perché l'Internet of Things è diventato l'elemento centrale per il business: e se si parla di affari, le idee diventano concrete e interessanti per le aziende, che se ne sono accorte.

IL MERCATO ITALIANO

In Italia il mercato 'vale' complessivamente 1,15 miliardi di euro. Il dato emerge da "Internet of Things: l'Innovazione che crea Valore", il convegno che si è tenuto nell'aprile di quest'anno e che tratta della Ricerca dell'Osservatorio Internet of Things della School of Management del Politecnico di Milano. Cosa accade nel nostro paese? La maggior parte delle applicazioni IoT consolidate continua a sfruttare come strumento di connessione il cellulare (tranne i 36 milioni di contatori elettrici, che si basano sulla tecnologia 'Power Line Communication'). Tra queste, le più diffuse sono relative alla Smart Car, che rappresenta il 55% del totale degli oggetti collegati tramite SIM e il 38% del mercato, in crescita più del 50% sia per diffusione sia per valore.
I giovani lo utilizzano molto, ne possiamo notare la diffusione, per esempio, nelle strade di Milano. Seguono lo Smart Metering (utile per l'efficienza energetica, perché è lo strumento impiegato per misurare i risparmi che si possono avere regolando i consumi e le dispersioni di energia di un impianto) e lo Smart Asset Management nelle utility, con circa 1,7 milioni di oggetti connessi tramite SIM (21% degli oggetti, 16% del mercato). Anche la sicurezza si appoggia su questi sistemi: crescono Smart Home & Building, che con applicazioni di video sorveglianza, sistemi di anti intrusione e di telecontrollo degli impianti di climatizzazione e riscaldamento rappresenta l'8% degli oggetti e il 23% del mercato, e la Smart Logistics, con applicazioni di gestione delle flotte aziendali e antifurti satellitari (5% degli oggetti, 14% del mercato).

LE CITTÀ FATICANO A ESSERE INTELLIGENTI

Un po' di difficoltà per la Smart City, che oggi

rappresenta solo il 2% degli oggetti e il 4% del mercato, trainata principalmente dal trasporto pubblico e dall'illuminazione intelligente.
Però l'impegno c'è: quasi il 50% dei comuni italiani con oltre 40.000 abitanti ha avviato negli ultimi tre anni almeno un progetto Smart City basato su tecnologie Internet of Things e il 75% segnala la presenza di iniziative in programma per il 2015. Ma con l'eccezione di alcune applicazioni per monitorare il traffico, i progetti sono rimasti a livello sperimentale.

COSA DECIDONO I COMUNI

Dalle risposte dei 62 Comuni che hanno partecipato all'indagine emerge che il 58% ha già avviato progetti di gestione della mobilità per le informazioni sul traffico, il trasporto pubblico e i parcheggi disponibili. Il 52% ha avviato progetti di illuminazione intelligente, che prevedono soluzioni IoT per regolare la luminosità con lampade a LED, riducendo i consumi di oltre il 40%, e i costi di manutenzione del 25%. Anche turismo e intrattenimento (35%) sono campi di applicazione da tenere in considerazione. Ma non siamo ancora alla convinzione completa, da parte dei Comuni, soprattutto perché non è ancora evidente il forte legame con il valore economico che si può generare, grazie a una riduzione di costi (o ai maggiori introiti), oltre alla soddisfazione dei cittadini. In Italia, l'Osservatorio Internet of Things stima che un'adozione pervasiva a livello di sistema Paese delle applicazioni di illuminazione intelligente, gestione della mobilità e raccolta rifiuti consentirebbe a cittadini, PA e aziende di risparmiare complessivamente 4,2 miliardi di euro all'anno. Inoltre, queste applicazioni permetterebbero di migliorare la vivibilità delle città in termini di qualità dell'ambiente, evitando l'emissione di 7,2 milioni di tonnellate di CO_2 all'anno, e di qualità della vita, perché ogni utente della città 'risparmierebbe' l'equivalente di quasi 5 giorni all'anno, evitando di passarli in coda nel traffico oppure alla ricerca di un parcheggio.

I ROBOT

Se si parla di intelligenza artificiale, di interazione tra le 'cose' e noi, il collegamento è automatico, ecco i robot. Robot che assumono caratteristiche 'umane', macchine che interagiscono fino a che diventa difficile considerarle un insieme di chip, di materiali tecnologici… e non di 'anima'.
Per divertirsi (e anche essere un po' inquieti) si può fare un giro su quanto le aziende specializzate hanno progettato e stanno perfezionando. Oltre alle macchine che svolgono funzioni specifiche (di sorveglianza, di controllo, di precisione…) ci sono robot programmati per interagire: Pepper capisce gli stati d'animo degli umani, e offre consigli. E c'è iCub, il robot che cresce, seguendo il processo di apprendimento che ha un bambino…

E NEL CLEANING?

Aspettiamo con curiosità e interesse il Convegno che si terrà il 20 maggio a Verona nel corso di PULIRE 2.1 sulla possibilità di collocare l'IoT nel mondo del cleaning e sulle nuove prospettive che si aprono. C'è stata una grande evoluzione nel settore, che adesso forse ha bisogno di un ulteriore passo avanti, 'cambiando' visione e dimensione prospettica.
Se per un nativo digitale ciò fa parte di un panorama naturale, in cui vedrà svilupparsi in tutte le direzioni questo network di informazioni, per un 'tardivo' digitale tutto ha il fascino della scoperta.
Il mondo di Alice è diverso, ma segue le leggi della logica (non a caso il reverendo Dodgson era un matematico). Forse non è quella a cui ci riferiamo di solito, ma le regole seguono strettamente le leggi matematiche.
Il mondo delle meraviglie può cambiare, ma è sempre, totalmente, affascinante.
E stupirsi ogni giorno è ancora il modo migliore di vivere.

LA *mosca* DOMESTICA

TESTO
MARIO ALESSI

La mosca domestica è un insetto cosmopolita che vive in associazione con l'uomo, all'esterno e all'interno delle abitazioni. Non morde e non punge, ma si comporta da commensale e si nutre solitamente di cibi liquidi che aspira con la sua proboscide. Per mantenerci fedeli al principio di semplicità classificheremo questi insetti raggruppandoli per habitat di elezione (vedi Tabella 1).

TABELLA 1
SCHEMA DI LOTTA

In primo luogo è necessario chiarirsi bene gli habitat ove è più significativo intervenire.

HABITAT	SUPERFICI maggiormente frequentate	tipo di lotta	PRODOTTI ATTREZZATURE
ADULTI	Aria	Residuale di contatto (1), Residuale di Ingestione (2), Trappole (3), Abbattente (4)	Irroratrici, Esche alimentari, A vischio, A cattura, Atomizzatori
LARVE	Sostanze proteiche in fermentazione contatto (5)	Residuale di contatto (5)	Irroratrici

CICLO BIOLOGICO

Uova - Tempo di schiusa: da 2 a mezza giornata in funzione della temperatura.
Sviluppo larvale (due mute): da 20 a 4 giorni.
Tempo di "*sfarfallamento*": da 20 a 4 giorni;
Dallo sfarfallamento all'*accoppiamento* passano da 1 a 2 giorni circa.
Dall'accoppiamento all'*ovodeposizione* trascorrono mediamente 3 giorni (minimo due e massimo nove, sempre in funzione della temperatura).
La femmina depone le uova in gruppi di 100-200 per volta (circa 1.000-2.000 uova nell'arco della sua vita): il potenziale biologico è enorme, ma la sopravvivenza è mediamente dell'1%.
Il numero di generazioni nell'arco dell'anno è di 10-15.
Lo svernamento può avvenire in ogni stadio larvale.

ETOLOGIA

Le mosche allo stadio adulto possono cibarsi di alimenti liquidi; possono altresì liquefare sostanze solide (zuccheri) attraverso il rigurgito della saliva. Allo stadio larvale si cibano di sostanze organiche, per lo più in fase di fermentazione.
In genere gli adulti non si spostano molto dall'area da cui sono sfarfallati, ma non sono rare migrazioni di più ampio respiro allorquando avvengono per trasporto passivo (soprattutto su treni e/o aerei). In genere la *M. domestica* si ritrova all'interno delle strutture durante le ore fredde, mentre si sposta all'esterno nelle ore più calde.

Lotta residuale di ingestione
Posizionare con attenzione i punti di avvelenamento, rispettando le indicazioni riportate in etichetta.
Trappole:
- A collante
- Ad attrattivo alimentare o a feromone.

Questa tecnica si presta bene al monitoraggio.

Lotta abbattente
Tecnica da usare solo se non è possibile farne a meno: in presenza di infestazioni di particolare gravità, in occasione di eventi epidemici in cui le mosche siano un importante anello della catena epidemiologica, limitatamente ad aree 'a rischio' di massima frequentazione muscina (zone rifiuti, concimaie ecc.).
Rispettare scrupolosamente i dosaggi, privilegiando i prodotti a rapida degradazione e a profilo tossicologico 'favorevole'.

LARVE

Lotta residuale di contatto
Fatte salve le indicazioni generali del punto 1, avere cura di bagnare bene, in modo da far penetrare il liquido nell'area di riproduzione larvale e attenersi a un calendario dei trattamenti coerente con la gestione del letame o dei rifiuti.

CALENDARIO DEI TRATTAMENTI

Abbiamo indagato sul come intervenire, sul dove intervenire, ora vediamo quando intervenire e

GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	LUG	AGO	SET	OTT	NOV	DIC
1. La lotta residuale deve iniziare per tempo, alla comparsa dell'infestazione, e seguire un calendario con cadenza mediamente mensile in relazione alle condizioni ambientali, al tipo di prodotto scelto ed ai trattamenti complementari											
LARVE	Sostanze proteiche in fermentazione contatto (5)	MAR	APR	MAG	GIU	LUG	AGO	SET			
2. Trattamenti complementari che possono essere risolutivi 3. Rappresentando il delta che consente di superare la soglia d'efficacia risolutiva. Inoltre si prestano bene nella filera agro-alimentare e nell'industria alimentare 4. Solo se necessario in condizioni estreme e/o in aree circoscritte, in genere nei mesi caldi di massima presenza muscina											
			APR	MAG	GIU	LUG	AGO	SET			
5. La lotta larvicida sarebbe auspicabile, è indispensabile integrarla con gli altri interventi e, se ben condotta, ripaga ampiamente l'impegno profuso.											

concluderemo sul perché intervenire (anche se a questo punto è ormai un dato ovvio).
Un concetto, mai abbastanza approfondito, è quello della necessità di integrare le varie parti del mosaico affinché il tutto rappresenti, in modo compiuto, l'intero disegno, nulla trascurando: i prodotti giusti, applicati in modo corretto, nei luoghi dove è necessaria l'applicazione, rispettando con un adeguato calendario d'intervento il ciclo biologico della specie bersaglio e il relativo susseguirsi delle generazioni nell'arco dell'anno. Il tutto, con scrupolosa attenzione nei riguardi della nostra e altrui sicurezza (vedi Tabella a sopra).

PERCHÉ INTERVENIRE? GLI ASPETTI ECONOMICI

Non a caso il termine *Beelzebub* (dall'ebraico Ba al zebub = signore delle mosche) ha assunto nel Nuovo Testamento il significato di Diavolo.
Le mosche sono un vero e proprio flagello: la loro presenza è sinonimo di sporcizia e rappresentano un rischio sanitario umano e veterinario e igienico industriale e zootecnico non trascurabile.
Inoltre, la loro presenza costituisce un fattore non trascurabile di depressione della produttività di qualsiasi allevamento, ma anche nel contesto turistico e dello sport (equestre in particolare) le mosche sono indice di una cattiva immagine e di possibili incidenti.
Va aggiunto che un corretto programma di lotta alle mosche deve essere attuato con l'intendimento di raggiungere concreti risultati al di sotto dei quali è inutile parlare di costo/beneficio. Infatti, per i cultori della matematica, ma non solo per loro, se il beneficio tende a zero il rapporto tende all'infinito: in termini pratici, il denaro viene gettato in interventi alibistici, privi di logica economica.

b.line export

PIRETROX

IDEAL FOR TREATMENTS IN THE FOOD INDUSTRY AND FOOD PRODUCTION CHAIN

Low toxicity and effect only knockdown!

Via Virgilio, 21- Industrial Area Villanova - 47122 Forlì - FC - Italy
Tel. +39 0543 756799 - Fax +39 0543 755307
www.blinexport.com

Attenzione alle Blatte

TOLLERANZA ZERO: QUESTO È IL PRINCIPIO A CUI ISPIRARSI, ANCHE SE IL PROBLEMA DA AFFRONTARE NON È DI FACILE SOLUZIONE

TESTO
MARIO ALESSI

Dal primi anni 2000 a oggi una vera e propria evoluzione/rivoluzione ha coinvolto i disinfestatori professionali in Italia e all'estero: grazie a nuovi corsi di formazione e aggiornamento - organizzati dall'ANID (Associazione Nazionale Disinfestatori Italiani) e dalle aziende produttrici di insetticidi, topicidi, accessori ed equipaggiamenti - fino alle tante fiere nazionali e internazionali e all'introduzione di normative come l'HACCP la professionalità degli operatori è oggi alta.
Penso quindi che quello che un tempo era definito semplicemente 'disinfestatore' possa oggi essere chiamato Professional Pest Control Operator.

PARLIAMO DI BLATTE

Comunemente detti scarafaggi o blatte, hanno corpo molto appiattito, con il capo ricoperto da un disco dorsale detto pronoto.
Le dimensioni delle specie presenti in Italia oscillano da pochi mm fino a oltre 35 mm. La colorazione è solitamente uniforme, variabile dall'ocra al bruno, al nero.
Tipicamente presentano: due paia di ali i maschi, mentre le femmine ne sono prive, ma non mancano specie con gli organi di volo ridotti oppure del tutto assenti.
Quindi parliamo di insetti prevalentemente terrestri che hanno abitudini crepuscolari o notturne.
In qualche caso escono dai propri rifugi di giorno e in presenza dell'uomo: e questo solitamente è segnale di una forte infestazione.
Originaria dell'Oriente, la blatta si è diffusa in tutto il mondo, scegliendo come suo habitat l'ambiente umano dove vive a spese delle più svariate sostanze di origine organica, e, poiché ha un regime alimentare vario, è praticamente onnivora.
Le specie di blatte più frequenti in Italia sono:

- *Blatta orientalis* L.
- *Blattella germanica* L.
- *Periplaneta Americana* L.
- *Supella Longipalpa* F.

Le blatte possiedono un apparato boccale masticatore che permette loro di cibarsi di una larga varietà di materiali. Pur avendo naturali preferenze alimentari, possono causare danni economici diretti, cibandosi di alimenti umani, pelle, peli, carta, colla e altri materiali.
I danni indiretti che provocano derivano dal fatto che gli alimenti con cui vengono in contatto divengono inutilizzabili a causa del disgustoso odore a essi trasmesso dalle feci e dalle secrezioni ghiandolari di questi insetti.
Potenziali vettori di microrganismi nocivi all'uomo e agli animali domestici, ospiti intermedi di vermi intestinali, la loro pericolosità ai fini igienici è data dai numerosi parassiti, quali Nematodi, Cestodi e Protozoi, nocivi alla salute dell'uomo, che vivono nell'intestino delle blatte e sono depositati nel loro passaggio.
Per programmare un efficace piano di disinfestazione è necessario sapere individuare le varie specie e conoscere il loro ciclo vitale.

CICLO BIOLOGICO DELLA BLATTA

Il ciclo vitale varia da specie a specie, le blatte nel loro complesso si sviluppano attraverso metamorfosi e in particolare passano attraverso tre stadi:

- Uovo
- Ninfa
- Adulto

Le uova vengono abbandonate in gruppi contenuti in ooteche. Le ninfe emergono dalle uova e normalmente assomigliano all'adulto, anche se con dimensioni ovviamente diverse e anche se talvolta hanno un colore diverso.
Le ninfe si nutrono indipendentemente e crescono e si modificano fino a raggiungere lo stadio adulto attraverso le diverse mute.

RISCHIO SANITARIO E TRATTAMENTI DI DISINFESTAZIONE SPECIFICI

Le blatte riescono a insediarsi in ogni tipo di ambiente, contaminando, con i loro escrementi e secrezioni, alimenti e utensili. Possono inoltre essere vettori di agenti patogeni e la presenza stabile di blatte potrebbe essere indice di cattive condizioni igienico-sanitarie.
Il tipo di intervento di disinfestazione varia in funzione del grado di infestazione, che può essere basso quando esse sono visibili solo nelle ore notturne, o alto quando è possibile ritrovarle durante il giorno, con contemporanea presenza delle tracce del loro passaggio come feci o rigurgiti.
Le operazioni di disinfestazione si suddividono in tre fasi:

- **ISPEZIONE**
- **LA LOTTA**
- **MONITORAGGIO E MANTENIMENTO**

Prima di iniziare ad analizzare le tre fasi vorrei dare qualche consiglio riguardo i sistemi di protezione individuale, consigliati all'operatore professionale per poter lavorare in totale sicurezza.
Infatti, considerando il pericolo sanitario insito nella frequentazione dei luoghi infestati dalle blatte è indispensabile un adeguato abbigliamento:

- tuta (in tyvek) con cappuccio,
- guanti in neoprene
- stivali in gomma,
- maschera coprente l'intero viso, dotata di doppio filtro antipolvere e antivapori organici (individuati dalla colorazione bianca e marrone).

ISPEZIONE

Nella prima fase è di grande importanza l'ispezione, che permette di programmare le future operazioni di lotta.
Durante la visita ai locali da trattare occorre determinare il tipo e l'entità dell'infestazione, i nascondigli come macchine distributrici di bevande, coibentazioni di condotte riscaldate, impianti di condizionamento, macchine lavastoviglie,

centraline elettriche, condotte di scarico, immondizia, luoghi caldo umidi di industrie alimentari, mense, ristoranti, ospedali, panifici, aerei, navi e le sorgenti di cibo delle blatte. Quindi è necessario identificare le possibili cause di propagazione dell'infestazione e fra queste deve essere dedicata particolare attenzione a eventuali scaldavivande mobili, a merci che vengono frequentemente movimentate all'interno dei magazzini, a merci in arrivo, a scarsa pulizia etc.
Altrettanto importante è il monitoraggio delle specie presenti, che può avvenire distribuendo un appropriato numero di trappole collanti con attrattivo alimentare in alcune aree dello stabilimento in cui possa essere ipotizzata la presenza.
Una volta identificate le specie presenti e i possibili rifugi, occorre effettuare una accurata pulizia per rimuovere il materiale organico di cui gli insetti si nutrono e trattare con uno spruzzatore a pressione e con insetticidi liquidi innanzitutto le superfici sulle quali le blatte si spostano. In questa fase è opportuno operare con cautela, evitando di contaminare con gli insetticidi i cibi o qualsiasi cosa possa venirne a contatto.

LA LOTTA

Alla fase preliminare occorre far seguire un trattamento mirato all'interno dei rifugi delle blatte, in particolare crepe e fessure, utilizzando insetticidi dotati di potere stanante, i quali, provocando eccitazione dell'insetto, lo costringono a uscire dai rifugi e a entrare in contatto con l'insetticida residuale precedentemente irrorato.
Altra tipologia di trattamento - sicuramente meno invasivo ma molto efficace - è il gel insetticida, indicato per il controllo degli scarafaggi in strutture quali: cucine, bagni, ospedali, industrie alimentari, rivendite di prodotti alimentari, ristoranti, alberghi, magazzini, mezzi di trasporto, navi, treni, aerei, apparecchiature automatiche per la distribuzione di cibi/bevande (vending machine) etc.
Si trova pronto all'uso e può essere applicato subito senza preparativi preliminari.
E - cosa molto importante - può essere applicato in presenza di persone, senza dovere interrompere le normali attività lavorative durante l'applicazione.
Il gel viene applicato in vicinanza o all'interno di fessure, nei luoghi nascosti, negli angoli e in generale nei siti dove si nascondono gli scarafaggi (dietro mobili, scaffali, sotto fornelli, sotto i lavelli, dietro i frigoriferi, all'interno di condotti etc.); grazie alla sua azione attrattiva i suoi effetti sono visibili già dopo poche ore.
Solitamente le blatte muoiono, successivamente all'ingestione, all'interno del rifugio dove vanno a ripararsi, grazie a un vero e proprio effetto domino: in generale, questi insetti si cibano senza problemi dei cadaveri dei loro simili, quindi se questi sono morti intossicati dal gel anch'essi sono tossici.
Nei luoghi ove possibile (scantinati, magazzini, fogne, discariche) può essere indicato effettuare trattamenti ambientali con nebulizzatori ULV.
Dopo aver effettuato il trattamento, nei giorni successivi, bisogna fare effettuare una accurata pulizia e procedere alla chiusura con stucco o silicone di tutte le fessure e le crepe che sono state in precedenza trattate.

MONITORAGGIO E MANTENIMENTO

Per programmare i successivi trattamenti occorre tener presente la resistenza delle ooteche all'azione degli insetticidi, perciò la distanza nel tempo tra gli interventi dovrà variare in considerazione delle specie presenti.
Ci sono alcune norme igienico-sanitarie e comportamentali che possono aiutare a mantenere sotto controllo la popolazione delle blatte dopo il trattamento.
A trattamento avvenuto, per prevenire eventuali reinfestazioni, è necessario provvedere a:

- Accurata pulizia e mantenere i locali puliti e asciutti
- Stivare merci su pallet e non a contatto diretto coi pavimenti o con le pareti al fine di consentire periodiche ispezioni
- Controllare che le merci in entrata non presentino tracce evidenti di infestazione
- Dotare gli scarichi di sifoni e sigillare i raccordi tra i tubi di scarico e le fognature da cui le blatte possono entrare nello stabilimento
- Chiudere crepe e fessure dove possono annidarsi le blatte
- Eliminare ogni residuo di cibo facilmente disponibile
- Mantenere i rifiuti in contenitori chiusi
- Un continuo monitoraggio negli ambienti trattati consentirà di verificare l'insorgenza di una eventuale re-infestazione e di intervenire prontamente.

KELT GEL

Esca insetticida in gel per un controllo rapido e completo delle infestazioni da blatte

Associazione di 2 principi attivi: Imidacloprid 2,15% e (s)-Methoprene 0,2%

Efficace contro tutte le principali specie di blatte: adulte e ninfe

Effetto domino: per un controllo completo della colonia

Massima appetibilità: formulazione ricca di sostanze di origine alimentare

Contiene sostanza amaricante: Denatonium Benzoato

Prima dell'uso leggere sempre l'etichetta e le informazioni sul prodotto. Registrazione del Ministero della Salute n. 20016

ZAPI EXPERT S.r.l.
Via Terza Strada, 12 - 35026 Conselve (PD) Italy
Fax 049 9513393
www.zapiexpert.it - info@zapiexpert.it

zapi EXPERT

Servizio Clienti 049-9500588

PRODOTTI

www.eurodif.it

PROTEZIONE PER I PANNELLI SOLARI: LA RISPOSTA EURODIF

Eurodif presenta una **barriera di protezione** per i pannelli fotovoltaici dai volatili. È un dissuasore meccanico che impedisce agli uccelli di fermarsi e di nidificare nella parte inferiore dei pannelli. La barriera si applica su pannelli che possono essere installati sia in edifici industriali (le coperture sono realizzate con pannelli Sandwich o lamiere grecate) sia sui tetti delle abitazioni civili (coperture realizzate con coppi e tegole). La protezione è costituita da una barra da 1 metro x 24 cm di altezza (10 cm griglia alluminio anodizzato, di colore grigio alluminio + 14 cm fascia in piombo, di colore rosso coppo; una banda di alluminio - forata - per l'aerazione, posta sotto i pannelli. Tutto il sistema è facile da applicare, non richiede montaggio dei componenti né manutenzione. E impedisce l'accesso non solo ai volatili ma anche ad api e vespe.

www.sprayteam.it

ELITE, EFFICACE E 'A REGOLA D'ARTE'

Elite è un'attrezzatura che rispetta tutte le norme di sicurezza, di progettazione e norme armonizzate vigenti in tutto il territorio europeo. Ha ingombri molto ridotti ma è completa di tutti gli accessori che servono all'operatore per lavorare in sicurezza e svolgere al meglio ogni tipo di intervento.
Grazie alla progettazione della forma studiata nei minimi particolari, si può installare Elite su qualsiasi tipo di pick-up: dal più piccolo al più grande e anche quattro porte. Elite, come tutte le altre attrezzature **Spray Team**, è costruita con materiali di prima qualità. Perché Spray Team lavora con qualità per offrire qualità.

www.zapiexpert.it

L'EROGATORE DI ESCHE TOPICIDE

Atlantis di **Zapi** è il primo erogatore di sicurezza progettato e realizzato per garantire la massima versatilità d'uso. Grazie alla sua forma compatta può essere posizionato ovunque in ambienti interni ed esterni offrendo il minimo impatto visivo. Atlantis rappresenta un'ottima soluzione per creare punti esca particolarmente sicuri e protetti dagli agenti atmosferici, dagli urti e da manomissioni e allo stesso tempo rispetta le norme di sicurezza poiché non permette ai bambini, agli animali domestici e agli altri animali non target di raggiungere e toccare l'esca contenuta. In robusto polipropilene certificato CE, made in Italy e 100 % riciclabile, testato per resistere a un peso superiore ai 100 kg, dispone di un innovativo sistema di chiusura con 2 serrature attivabili singolarmente. Atlantis può essere utilizzato con esche rodenticide di qualsiasi forma e consistenza: bocconcini di pasta fresca, blocchi paraffinati estrusi, cereali e pellet.

www.bleuline.it

UN PIRETROIDE CONTRO GLI INSETTI: BLEU DELTA

Insetticida ad ampio spettro, a base di Deltametrina, **Bleu Delta** agisce con bassissima dose di principio attivo per metro quadrato di superficie (10-12 mg/m²), grazie alla presenza di un isomero puro. E 100 grammi di prodotto contengono: 2,5 g (25,75 g/l) di Deltametrina. Il prodotto ha un'azione residuale di lunga durata, ed è particolarmente indicato per la lotta contro mosche, tafani, zanzare, formiche, pulci, zecche… Efficace e di facile utilizzo, l'insetticida trova impiego negli ambienti domestici, civili, industriali e zootecnici, come industrie alimentari, magazzini, scuole, ospedali… Per l'uso: diluire 350 – 500 ml di Bleu Delta in 100 litri d'acqua e distribuire con una pompa a pressione, impiegando un litro di soluzione ogni dieci metri quadrati di superficie. Per i trattamenti nell'industria alimentare – o comunque in luoghi dove possono essere preparati alimenti – è necessario assicurarsi che non siano presenti derrate o prodotti alimentari. Il prodotto si presenta come flacone da 1 litro in scatole da 12 pezzi e tanica da 5 litri. Da **Bleu Line**.

www.indiacare.it

DA INDIA: ETOMAX FORTE

Insetticida idoneo anche per il settore alimentare, **Etomax Forte** è formulato in microemulsione acquosa concentrata, priva di solventi, inodore, a base di Etofenprox sinergizzato. Il prodotto - di **India** - permette una rapida azione insetticida seguita da una media persistenza ed è indicato per un rapido controllo di insetti che possono essere presenti all'interno o nelle aree esterne di molte aree: dai reparti ospedalieri alle mense, alle industrie alimentari, agli allevamenti zootecnici. Etomax Forte non genera residui chimici persistenti sulle superfici trattate, e si applica con pompe o diluito in appositi veicolanti e applicato con termonebbiogeni o nebulizzatori elettrici.

www.ormatorino.it

NUOVO CONTENITORE DI ESCA

Total Box è un innovativo contenitore di esca di produzione **Orma**, che presenta caratteristiche molto interessanti: chiusura con cerniera resistente anche alle temperature più rigide; possibilità di usare l'esca topicida in contemporanea a un cartoncino collante per blatte; possibilità di usare all'interno un collante per ratti (senza vaschetta); foro d'ingresso di grandi dimensioni; alta resistenza agli urti e agli agenti atmosferici. Total Box è multiuso: infatti, l'esca topicida può essere usata insieme a un cartoncino collante, rendendo così l'erogatore una doppia stazione di monitoraggio striscianti/roditori. E la manutenzione è particolarmente veloce, grazie alla mangiatoia estraibile e al sistema di sgancio rapido.