

# la copertina

## Luigino Durante

# Robot ed elettrolisi per la pulizia professionale

*Per Ica System imprenditoria di successo significa ricerca e innovazione*

Nel settore della pulizia professionale oggi più che mai è necessaria una competenza in continua aderenza alle mutevoli esigenze dei mercati: si tratti degli ambiti industriale o civile, emerge preponderante l'esigenza di servirsi non soltanto di prodotti ma anche di sistemi che garantiscano gli elevati standard di igiene vigenti nel Bel Paese. Per farlo sono richieste professionalità e trasparenza di un partner con una "vision" capace di assicurare il raggiungimento dei requisiti igienici richiesti e migliorare l'efficienza della forza lavoro.

Da 33 anni Ica System è fornitore di riferimento per centinaia di società di pulizie per le situazioni più

diversificate - dalle case di riposo agli alberghi e fino ad arrivare alle industrie e ai Comuni - garantendo a ognuna la soluzione cucita "sartorialmente" secondo specifiche esigenze.

Nata come rivenditore di impianti centralizzati d'aspirazione, è con l'ingresso nel 1988 di Luigino Durante - attualmente amministratore delegato e presidente - che l'azienda trevigiana sviluppa sistematicamente i prodotti per la pulizia professionale, aprendosi così al settore che ne assicurerà negli anni seguenti la crescita e un successo tradotto, a fine 2020, in una quota di mercato di circa 50 milioni di euro.

Per ramificarsi armoniosamente

in un settore dove certo non manca la concorrenza, il segreto sta nell'offrire quel plus capace di fare la differenza. "Nel 1994 siamo stati i primi a offrire massivamente le consegne non più a magazzino ma direttamente al cliente finale - spiega Durante - Questa apertura stravolgeva il concetto del business com'era inteso fino ad allora: è chiaro che per una società come la nostra tale nuova modalità significava spacchettare tutte le consegne, ma la mia scommessa ha funzionato e ora tutti tentano di farlo. Iniziava così per l'ambito delle pulizie professionali l'epoca dei 'servizi', in cui non era più sufficiente piazzare un prodotto ma bisognava costrui-

Nel 2003, una nuova sfida aprì:  
le forniture con costo a metro quadro.  
È stata demolita così la modalità tradizionale per cui il cliente effettuava l'ordinativo per le quantità che stimava potessero servigli





## la copertina Luigino Durante

◀ re per il cliente una strategia personalizzata”.

Nel 1998 Ica System si è servita di un'applicazione software derivata dal mondo automobilistico per lanciarsi nel noleggio delle macchine per la pulizia, altro target centrato in pieno e oggi testimoniabile dalle 6.000 macchine a catalogo. Non solo. Cinque anni

più tardi è stata la volta di una nuova sfida apripista: le forniture con costo a metro quadro. Si demoliva così la modalità tradizionale per cui il cliente effettuava l'ordinativo per le quantità che stimava potessero servigli.

Ica System ha pensato di interloquire in maniera più approfondita con la propria clientela, chiedendo

il capitolato di dove avrebbero dovuto effettuarsi le operazioni di pulizia e, in base ai dati forniti, ha formulato dei canoni annuali riferiti al metro, assicurando precisione nel rispetto dei costi pattuiti e sgravando il cliente dalla preoccupazione degli ordini futuri.

Le “forniture a canone metro quadrato” si sono dimostrate da subito un sistema molto apprezzato di informatizzazione del business, contribuendo a rivoluzionare il concetto di fornitura che non è più basata sulla somma dei prodotti ma è a servizio.

L'intuizione della fornitura al metro quadro non sarebbe però sufficiente a garantire i risultati preposti, se alle spalle non avesse la solida struttura di una realtà imprenditoriale come Ica System. “Nel corso della nostra storia abbiamo aperto il ventaglio di offerte pressoché a ogni ambito del settore, arrivando a commercializzare ogni tipo di attrezzatura per la sanificazione, macchine per il trattamento aria e perfino vestiario tecnico, armadietti ecc. - prosegue Durante - Ma oggi la differenza la si fa avvicinandosi al cliente da gestore di sistema, non da semplice venditore”.

“Abbiamo lavorato sodo in questi anni per garantire - sottolinea l'a.d. - un concreto supporto tecnico a chi ci ha scelti, per redigere magari i bandi di gara, per aiutare nella gestione di un appalto o a migliorarne le performance. Al fine di assicurare la massima trasparenza, inoltre, è disponibile un portale clienti per essere costantemente aggiornati rispetto a ordini, consegne, schede tecniche, documentazioni riguardanti la sicurezza”.



Nicholas Durante, il figlio



La sede di Ica System Srl

Cleanea è una macchina che, mediante elettrolisi e impiegando solo 1 chilogrammo di sale e 30 litri di acqua, auto-produce direttamente in cantiere due soluzioni detergenti pronte all'uso: una acida e una alcalina

Lo sguardo di Durante è costantemente rivolto a captare il futuro davanti a sé. “Siamo stati i primi in Italia a proporre macchine robot per la pulizia, basti pensare alla lavasciugapavimenti Ra 660 Navi di tecnologia svizzera e alla recente

spazzatrice Fybots proveniente dalla Francia. Unitamente a ciò ci stiamo muovendo verso una precisa filosofia 'green', come dimostrato da Cleanea, dai detergenti a marchio Unica (nostra private label) certificati Ecolabel, e dai detergenti Veget certificati Vegan Ok, Ecobio e Cruelty Free.

Cleanea è una macchina che, mediante elettrolisi e impiegando solo 1 chilogrammo di sale e 30 litri di acqua, auto-produce direttamente in cantiere due soluzioni detergenti pronte all'uso: una acida e una alcalina, che sono perfettamente atossiche e ideali per la sanificazione di superfici in acciaio inox e alluminio, anodizzato, superfici verniciate, vetri e specchi, smalti o sanitari, la prima, e di superfici piastrellate in ceramica, cromate, acciaio inossidabile, tappeti e tessuti di abitazioni/alberghi/ospedali/uffici, la seconda. “Nel 2020

abbiamo fronteggiato l'emergenza Covid-19 soddisfacendo richieste massime per prodotti che da nicchia sono diventati di traino.

L'intenzione per i prossimi anni è però di spingere sulla linea di prodotto Isanity, il sanificatore dell'aria indoor e delle superfici, ora dispositivo medico, privo di filtri. Isanity, basandosi sul principio della fotocatalisi e impiegando una luce Uvc che riflette su una struttura di biossido di titanio, migliora la qualità degli ambienti in cui viviamo in maniera ecosostenibile”.

Anche grazie alle filiali di Trento, Milano, Bologna, Cagliari, Caltanissetta e - a breve - Roma, Ica System prosegue in un percorso destinato a innovare ulteriormente il proprio core business, sostenuta dalle altre società appartenenti al gruppo e, dunque, Ecofin (assistenza e manutenzione), Logica (trasporto e logistica) e Canvass. ■