

Visitamos Italia

i-connect

N.º 2

LA COLABORACIÓN
ES **poder** Y
LE DA **la**
fuerza

Dennis Middeldorp

I-TEAM ITALY

**Una filial muy reciente en
el entramado empresarial**

Toni D'Andrea

**TENDENCIAS DE
LIMPIEZA EN ITALIA**

Lady Bin

Una revolución
en los contenedores higiénicos

El modelo **i-giene** es un contenedor sanitario moderno y estilizado. Es fácil de usar, hermético y ofrece a los usuarios una protección higiénica excelente. Con una lámina 100% de origen biológico.

Diseño moderno y elegante que se integra con facilidad

Información de uso precisa y discreta para lograr un proceso de limpieza sin complicaciones

Renovación automática de la lámina para evitar el contacto físico

Compresión hermética de los residuos para conseguir una higiene óptima



Una manera más inteligente de limpiar. Súmese a la revolución.



INTRODUCCIÓN



«LLEVE UN
POCO MÁS
DE "DOLCE"
A SU VIDA»

Este verano he viajado a Italia y he disfrutado del envidiable estilo de vida de ese país mediterráneo. Muchas personas intentan emular «La Dolce Vita», o «la buena vida», con distintos niveles de éxito. Su esencia reside en la combinación de la pasión que los italianos tienen por celebrar la vida, su respeto por la familia y los amigos, y su disfrute de la buena comida, del vino, de la gente guapa y de los artículos elegantes.

En esta segunda edición de nuestra revista, queremos hablar del mercado italiano, presentar soluciones nuevas e innovadoras para el sector de la limpieza y abordar otros temas relevantes.

El chef con una estrella Michelin, Dennis Middeldorp, explica la importancia de la limpieza en el sector de la hostelería y cómo influye en el buen ambiente de su restaurante.

Con sus recetas y sus sugerencias de vinos nos garantiza un deleite de los sentidos más allá de nuestros sueños.

Espero que disfrute de la lectura de esta segunda edición de nuestra revista y que encuentre inspiración para incorporar un poco más de «Dolce» a su vida.

Ben van de Scheur

Director gerente- i-team Professional B.V.

ben@i-teamglobal.com



Colofón

La revista i-connect es una publicación de i-team Global

Aparece: 2 veces al año

Circulación: 4000 ejemplares

Concepto y realización: New Brand Activators

Comentarios: i-connect@i-teamglobal.com

¿LE GUSTARÍA RECIBIR LA PRÓXIMA EDICIÓN DE LA REVISTA I-CONNECT?

SENCILLAMENTE, ESCANEE EL CÓDIGO QR



ÍNDICE

6 Descubrimos Italia
Datos demográficos

7 DATOS CURIOSOS SOBRE ITALIA

8 i-team Italy
Una filial muy reciente en el entramado empresarial

10 TENDENCIAS DE LIMPIEZA EN ITALIA
Toni D'Andrea

12 La colaboración es poder y le da la fuerza
Dennis Middeldorp

16 Acceso al agua potable para todos
esta es la misión de Made Blue Foundation

22 NOTICIAS DE ÚLTIMA HORA EUROPA
Michelle Marshall

Trucos y consejos
24 Llegar a la fase de elaboración del presupuesto



I-TEAM ITALY

Una filial muy reciente en el entramado empresarial

i-team Italy S.r.l. es una filial bastante nueva en el frondoso entramado empresarial internacional de i-team Global.

La división nació a finales de 2021 y empezó a funcionar en enero de 2022.

La ciudad de Piacenza se encuentra en la región de Emilia Romagna, una región que limita con Lombardía, Piamonte y Liguria. Por las numerosas intersecciones de autopistas, conexiones ferroviarias y la presencia de un número elevado de fabricantes de componentes del sector de la limpieza, la posición de esta filial es extremadamente estratégica.

i-team Italy es a su vez una continuación del trabajo ya realizado por el importador anterior, pero con el objetivo de incrementar el conocimiento de la marca y respaldar todas las propuestas contenidas en el catálogo general de i-team Professional con estrategias de venta específicas.

El equipo de la filial, bastante pequeño, está formado por 4 personas que trabajan conjuntamente para alcanzar objetivos ambiciosos, pero sin dejar de lado las normas y el ADN del grupo al que pertenecen. Actualmente, la familia de

«colaboradores» está formada por 24 distribuidores que, al firmar el contrato con i-team Italy, han ratificado su voluntad de seguir las estrategias de la filial.

Para formar parte de la familia lo antes posible, 17 aspirantes a convertirse en colaboradores de la sucursal han empezado a trabajar juntos. Desde su creación, la sucursal se ha centrado en los aspectos de organización interna, en el servicio de atención al cliente, en la optimización del transporte y en la colaboración con su sede holandesa.

Principalmente las estrategias se basan en la investigación y el desarrollo en los segmentos definidos, siempre en colaboración con la red de distribución, para difundir el conocimiento de lo que significa ser Realmente Limpio en las 4 Dimensiones.

Para garantizar un crecimiento sostenible y en cumplimiento de las 3P se realizan inversiones y estudios de mercado: Personas Planeta Provecho.



INICIO DE OPERACIONES EN ENERO DE 2022



Mejore su-mop™

Una dosis perfecta, cada vez

i-dose

Si hay una forma mejor de hacerlo, nosotros la encontraremos. i-dose Upgrade Kit para i-mop es el resultado de nuestro constante deseo de innovar. Despídase de esos detergentes de limpieza estándar y de la falta de eficacia de ir de un lado a otro rellenando. Las cápsulas de limpieza i-dose han llegado para revolucionar su limpieza.



El rendimiento de limpieza superior de **i-mop** puede extenderse sin problemas a **i-matt**

i-matt

i-matt es una alfombrilla de larga duración, que se limpia en su sitio, anclada por la nueva tecnología Pig Grippy®, que mejora enormemente la seguridad del suelo y la facilidad de limpieza. El soporte adhesivo patentado mantiene la alfombra en su sitio, pero se desprende fácil y limpiamente al sustituirla.



Una manera más inteligente de limpiar. Súmese a la revolución.





TONI D'ANDREA

CEO de Issa Pulire Network

Toni D'Andrea, CEO de Issa Pulire Network, tiene una visión clara del sector de la limpieza, de las oportunidades y los retos que se presentan y de las formas que permiten al sector progresar de forma colectiva.



TENDENCIAS DE **LIMPIEZA** ITALIA

MÁS COMPETENCIA DESDE EL EXTRANJERO

El sector de la limpieza profesional reconoce desde hace tiempo que Italia es pionera en el lanzamiento de nuevas tecnologías.

Durante los últimos 50 años, antes de que la competencia china comenzara a intensificarse a principios de la primera década de los años 2000, Estados Unidos, Alemania e Italia han sido los principales proveedores de maquinaria, equipos y productos químicos para el sector de la limpieza profesional. Sin duda, Italia es un país que ostenta un récord en cuanto a avances tecnológicos y competitividad empresarial, pero el escenario ha ido cambiando gradualmente. En los últimos años, se han incorporado nuevos fabricantes de otros países europeos a la industria de la limpieza, y ahora la oferta está ahora desbordada con opciones alternativas.

2 Tecnologías nuevas y revolucionarias

Para ser eficaz, un plan para impulsar la productividad y la eficiencia necesita contar con el cómo y el dónde. Los países emergentes, es decir, aquellos cuya población y zonas urbanizadas se están expandiendo más rápidamente, disfrutarán sin duda de la ventaja de construir nuevos lugares diseñados desde el principio teniendo en cuenta la accesibilidad y los servicios de limpieza. Los nuevos materiales son capaces de predecir los patrones de acumulación de suciedad, por lo que pueden contribuir a eliminarla. Los cristales autolimpiables y las superficies equipadas con sensores serán elementos muy habituales en los edificios nuevos. Sin embargo, no en todos los países la experiencia será la misma. Por ejemplo, en mi país, Italia, cuatro de cada cinco edificios son anteriores al año 2000, y uno de cada cinco es anterior a 1919. La mayoría de los edificios públicos -hospitales, estaciones de tren, escuelas, oficinas gubernamentales y entidades similares- se construyeron entre 1920 y 1980. Las nuevas tecnologías nos permitirán mecanizar ciertos procesos de limpieza de formas y maneras que antes parecían imposibles.

Ahora, plantéese la importancia de la experiencia y la competencia para la productividad, y tenga en cuenta también la consiguiente importancia que la formación y las cualificaciones profesionales tendrán para nuestro sector. La alta incidencia de las operaciones con uso intensivo de mano de obra que caracteriza a muchos servicios de limpieza acabará dando paso a la mecanización y la robotización. El trabajo manual, que ahora representa más del 80 % de los costes totales, tendrá que reorientarse hacia el control y la gestión en lugar de la ejecución.

Por ejemplo, pensemos en el aumento de la productividad y la eficiencia en el mundo de la agricultura. Entre 1700 y 1890, la productividad total se multiplicó por noventa; entre 1950 y 1985, la producción de cereales aumentó un 193 %. En 1928, el número de tractores en uso en Italia era de 1800; en 1997, era de 1 700 000.

3 NORMAS DE HIGIENE MÁS ESTRICTAS

Hay dos factores clave que impulsan el progreso de la industria de la limpieza: En primer lugar, el aumento de la población mundial, que impulsa la demanda de nuevos edificios y, en segundo lugar, el ritmo de modernización de varias naciones que, a medida que se modernizan, introducirán normas sanitarias e higiénicas cada vez más estrictas. La adecuación a los estándares occidentales de las normas y prácticas de higiene de muchos países emergentes, junto con la continua expansión del entorno construido, generará una demanda verdaderamente cuantiosa de servicios de limpieza.

4 Crecimiento en todos los segmentos

En el mercado de los fabricantes italianos hay cinco grandes segmentos, que se enumeran aquí por orden de facturación: maquinaria (40,7 %), productos químicos (36,3 %), equipos (11,5 %), papel (11,5 %) y fibras y paños (8,2 %); los productos de limpieza no identificados constituyen el 18,7 % restante.

El segmento de la maquinaria en Italia subió un 20,3 % en el primer trimestre de 2022 respecto al mismo periodo de 2021 y las exportaciones aumentaron con un 53,2 %. Asimismo, otros segmentos de productos mostraron un comportamiento igualmente positivo: los productos químicos registraron un crecimiento del 40,5 % en el mercado nacional y del 9,6 % en el internacional; los equipos + fibras y paños y los productos de papel aumentaron un 13 % en Italia y un 24,7 % en el ámbito internacional. En comparación con el año 2021, el sector parece que prospera.

Mecanización y robotización





EN
CONVER-
SACIÓN

Dennis Middeldorp

Restaurante Sense
www.senserestaurant.nl



LA COLABORACIÓN ES **poder** Y LE DA **la fuerza**

«La comida debe ser emocionante sin comprometer el sabor auténtico de los ingredientes». Esta autenticidad es lo que caracteriza a Dennis Middeldorp: fiable, fuerte, sincero, responsable. Dennis es chef desde hace 23 años: más de 14 años como Patron Cuisinier y desde 2008 propietario del restaurante Sense en la ciudad de Bolduque en los Países Bajos. «Si busca una higiene realmente profunda en la cocina, este es el lugar al que debe acudir», dice Dennis. También es el lugar donde se unen i-mop, i-dose e i-matt para garantizar que Dennis pueda concentrarse en sus verdaderas pasiones: la cocina y la experiencia culinaria integral.

Situado en un edificio protegido en el centro de la ciudad, cerca de la emblemática catedral de San Juan, que muchos consideran la cumbre de la arquitectura gótica de Brabante, el restaurante Sense brinda su hospitalidad a unos 10 000 clientes cada año. El ambiente moderno, colorido, elegante y exuberante, con un toque «lounge», define el concepto y el ambiente del restaurante. «Queremos estimular positivamente todos los sentidos de nuestros clientes. Por eso nuestro restaurante se llama Sense», dice Dennis, nacido y criado en Bolduque.



PODER Y FUERZA

Dennis Middeldorp y su equipo cocinan platos puros, creativos y sofisticados y utilizan los mejores productos disponibles. Todos los platos y los sorprendentes menús del Desafío del Chef se preparan en la propia cocina utilizando la mayor cantidad posible de ingredientes sostenibles y locales. Sense también sirve vinos orgánicos (y biodinámicos) y café de comercio justo. «Porque el sabor es fantástico, por supuesto, pero también queremos conservar la naturaleza y proteger el medio ambiente».

«I-MOP ES UNA INVERSIÓN QUE MERECE LA PENA»

TODO GIRA EN TORNO A LA FELICIDAD Y LA SALUD DE LAS PERSONAS

¿Es esta la similitud entre la misión del restaurante Sense e i-team Global? Dennis está rotundamente de acuerdo. «Una cena benéfica organizada por i-team y la fundación WE-support es la base de nuestra conexión. Cuatro chefs preparan una experiencia culinaria sofisticada y aventurera como un recorrido de los sentidos para unas doscientas personas dos veces al año. Este año, fui responsable de los *amuse bouches*. Cuando tuvimos que cerrar en Navidad la primera vez debido a la pandemia de coronavirus, ofrecimos a nuestros clientes cenar en casa como alternativa. El número de solicitudes que recibimos fue impresionante y demasiado grande para poder ocuparnos de las mismas en nuestra propia cocina. Frank van de Ven, de i-team, nos ofreció inmediatamente poder utilizar su cocina. ¡Ese es el poder de la colaboración!»

VALE SU PESO EN ORO

«Llevamos años utilizando i-mop. Primero fue i-mop Lite, después llegó i-mop XL, porque nuestra cocina es bastante espaciosa. Naturalmente, no encendemos las máquinas de limpieza por la noche cuando nuestros clientes están cenando: ¡imagínese los comentarios que recibiríamos! Utilizamos i-mop

por la mañana antes de empezar. Utilizar una fregona está fuera de lugar. A menudo los colegas se sorprenden: "¿Realmente tienes una máquina de fregar?" Sí, así es. Tener una i-mop es una inversión que merece la pena. Sabemos que sustituir un activador de dos a cuatro veces al año es más barato. Pero, ¿significa un nuevo activador que obtenemos una máquina mejor, más rápida, más segura, más respetuosa con el medio ambiente, más higiénica y más ergonómica? La verdad es que no es así. La opción de leasing que ofrece i-team es excelente. ¡La máquina i-mop vale su peso en oro!»

DE LO INCORRECTO A LO CORRECTO

Dennis habla con entusiasmo del sistema de dosificación i-dose de i-mop: «En el sector de la limpieza, pero también en el de la restauración, la dosificación incorrecta es un problema muy frecuente. Se puede ver que la mayoría de los usuarios añaden el producto de limpieza desde un bidón o mediante un sistema dispensador y luego llenan el cubo con agua. Caminan con ese cubo -muy pesado y sobrecargado- hasta el área que hay que limpiar y se derrama mucho hasta llegar allí. Es muy fácil hacerlo mal. Gracias a i-dose se puede ajustar con precisión. Igual que en el caso de Nespresso: un café perfecto, simplemente elaborado a partir de una pequeña cápsula. Llene el depósito de i-mop, introduzca la cápsula que contiene el producto de limpieza en la parte superior, colóquela a golpecitos y ya puede empezar a limpiar el suelo. Es un juego de niños».

MÁS RÁPIDO, MÁS LIMPIO, MÁS SOSTENIBLE, MÁS SEGURO, MÁS SANO Y MEJOR

Muchos clientes valoran los establecimientos de restauración y los restaurantes basándose en una visita a los aseos, pero es evidente que una cocina limpia es también un aspecto importante de una buena higiene. Otro aspecto es el riesgo de resbalar allí donde se usan grandes cantidades de agua. Por este motivo, el suelo de la cocina de Sense está equipado con i-matts: un sistema revolucionario y sostenible que garantiza un suelo seguro, absorbe la suciedad, simplifica la limpieza, es rápido y fácil de usar y reduce considerablemente el impacto medioambiental de una cocina. «Las alfombrillas acumulan mucha suciedad. Y su logística es compleja: hay que enrollarlas,

hacer que las recojan, las limpien, las devuelvan y las vuelvan a instalar. En cambio, las alfombrillas i-matt son fáciles de limpiar con i-mop; basta con repasarlas con la máquina y quedan como nuevas».

EXTRAORDINARIO

Que los menús que Sense sirve a sus clientes son extraordinarios ha sido confirmado por la concesión de una estrella Michelin por undécima vez al restaurante. «Las personas que realmente saben de gastronomía aprecian este premio». La experiencia general de los clientes también es sumamente importante. Para evaluar esto, Dennis y su equipo se ponen en la piel de sus clientes: «¿Qué queda cuando quitamos la comida de la ecuación? ¿Cómo podemos hacer que esa experiencia en segundo plano sea lo más agradable posible? La iluminación, mobiliario, colores, sonido y, por supuesto, la higiene. Reflexionamos detenidamente sobre todos estos aspectos y realizamos los cambios necesarios».

«I-MATT GARANTIZA UN SUELO SEGURO»

Puede ver más información sobre i-matt en la página 9





Escanee el código qr para conseguir la receta

APERITIVO

LANGOSTINO

ACEITE DE HIERBAS - HINOJO - CÍTRICOS

Cuando visito Italia, lo primero que como allí son cigalas frescas a la plancha con hierbas frescas. Me provoca una intensa felicidad, sabores puros y muy sabrosos. Este plato está inspirado en esos momentos en Italia.

PROPUESTA DE VINO

La Colombara Colli Tortonesi
Denominación de origen
Timorasso «Derthona» Italia



Escanee el código qr para conseguir la receta

PLATO PRINCIPAL

SOLOMILLO DE TERNERA

RAVIOLI - CALABAZA

Vitello con colatura di alici es un manjar increíblemente sabroso. La presencia de la sal de la Colatura eleva a la ternera a un nivel superior. En un plato italiano no pueden faltar unos raviolis caseros.

PROPUESTA DE VINO

Costa Toscana Ceppitai
Azienda Agricola Russo
Italia



Escanee el código qr para conseguir la receta



Para mí, el tomate y la alcachofa son las verdaderas verduras italianas. Puros sabores intensos que se deshacen en la boca. La burrata sirve de elemento vertebrador y une estos ingredientes de una manera especial.

PROPUESTA DE VINO

Jesera Pinot Grigio
Denominación de Origen Collio
Italia



GUARNICIÓN

ALCACHOFAS

TOMATE - BURRATA

Un día italiano comienza con un espresso y termina con un espresso. La tensión la crean las aceitunas. La sensación de salinidad y amargor que se suman a la fresca acidez de las bayas proporcionan una armoniosa explosión de sabor.

PROPUESTA DE VINO

Santovino Sommavite
Vino Liquoroso
Italia



Escanee el código qr para conseguir la receta



POSTRE

ARÁNDANOS

CAFÉ - ACEITUNAS TAGGIASCA

ACCESO AL AGUA POTABLE PARA TODOS

esta es la misión de Made Blue Foundation

Tras haber generado más de 11 mil millones de litros de agua limpia, Made Blue es más conocida por su labor en los países en desarrollo de África oriental y el sudeste asiático. Pero, ¿sabía que Made Blue también está teniendo un impacto positivo más cerca de casa?



MADE BLUE



NEGOCIO SOSTENIBLE



Machiel van Dooren
Cofundador de Made Blue Foundation
machiel.van.dooren@madeblue.org

Hace aproximadamente un año, Made Blue desarrolló la Botella Made Blue, una botella de agua reutilizable de alta calidad y larga duración que dona mil veces su contenido como agua limpia en otros lugares del planeta y que está disponible a tan solo una fracción del precio de la mayoría de las botellas del mercado. Apenas unos meses después, la botella se puso a la venta como i-bottle: añadiendo una hidratación sostenible para llevar y, al mismo tiempo, ayudando a limpiar el planeta.

Ya se han puesto en circulación más de 50 000 botellas, que además de añadir otros 25 millones de litros de agua potable limpia al equilibrio del impacto, han permitido a profesionales y consumidores colaborar en el fin de la locura del agua potable embotellada y optar por disfrutar del agua del grifo en cualquier lugar.

«**PARA AYUDAR A ACABAR CON LA LOCURA DEL AGUA POTABLE EMBOTELLADA**»

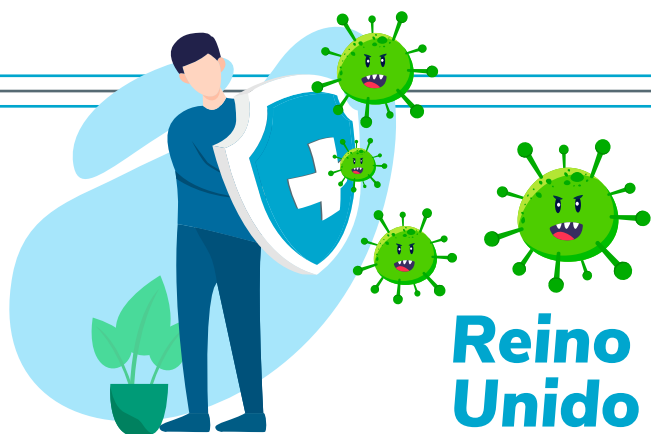
En colaboración con Made Blue, la fundación benéfica i-Support de i-team inauguró recientemente una fuente pública de agua potable en Geel Zwart, un club de hockey local de Uden, en los Países Bajos. Además de llenar cajas enteras de botellas de agua para los equipos de forma gratuita, los jugadores y visitantes pueden hacer una donación voluntaria para el agua limpia escaneando un código QR de Made Blue mientras se llena.

Desde 2021, Made Blue instala de forma similar fuentes públicas de agua potable en centros comerciales de los Países Bajos. Es fantástico que ahora podamos llevar soluciones de agua del grifo a los clubes deportivos y a las escuelas junto con i-team e i-Support.

Avanzando hacia el acceso al agua potable para todos... ¡y poniendo fin a la locura del agua potable embotellada!

La editora del European Cleaning Journal (ECJ), **Michelle Marshall**, nos trae lo más destacado de las noticias del sector de la limpieza en toda Europa durante el verano de 2022.

NOTICIAS DE ÚLTIMA HORA EUROPA



Reino Unido

Ahora que estamos menos tensos después de afrontar el punto álgido de la pandemia causada por la Covid, y que un cierto nivel de normalidad vuelve a nuestras vidas, «¿nos enfrentamos a un riesgo potencial por los recientes cambios de comportamiento de otro virus envolvente, la viruela del mono?», preguntó Lynn Webster en el Reino Unido. Puede que sea una cuestión a corto plazo que desaparezca tan rápidamente como se materializó, siendo la viruela del mono una «noticia obsoleta» en cuestión de meses, pero puede que no; y siempre habrá otro virus en disposición de mutar. Lo que demuestra claramente es que una limpieza profesional y eficaz está en el centro del control de todo posible brote y el papel vital que desempeña para mantener a todos sanos y salvos.

En el punto más álgido de la pandemia se reconoció claramente el valor de la limpieza y la percepción pública de la misma, sin embargo aún queda mucho trabajo por hacer, concluyó Lynn. El sector debe seguir haciendo campaña y presionando a nivel gubernamental para conseguir el estatus que merece, es decir, como profesión cualificada.



Alemania

Mientras tanto, en la edición de verano de ECJ, la corresponsal alemana Katja Scholz informaba sobre el estado de ánimo del sector de la limpieza del país tras la publicación de la última encuesta de la asociación de limpieza por contrato BIV. La guerra en Ucrania fue un asunto destacado, por supuesto, y uno de los efectos más notables fue la enorme subida del precio de la

electricidad, gas, petróleo y gasolina. En una escala del 1 al 10, las empresas encuestadas calificaron la influencia del aumento de los precios de la energía con un 7,3 como una importante causa de presión sobre los presupuestos.

¿Y qué hay de las previsiones de ingresos para el año en curso? Bastante mezclado: mientras que el 46 % espera que el volumen de negocio aumente, el 32 % confía en que se mantenga estable, mientras que algo menos del 21 % prevé un descenso.



Dinamarca

En un tono mucho más ligero, Lotte Printz, de Dinamarca, nos habló de un nuevo programa de telerrealidad basado en la limpieza. Diez limpiadores aficionados (algunos podrían llamarlos limpiadores obsesivos compulsivos, ya que limpian sus propias casas hasta cuatro horas al día) compiten entre sí en una serie de pruebas.

En cada episodio, los retos que se les plantean son predominantemente rutinas de limpieza del hogar, como lavar la vajilla, quitar manchas, ordenar la habitación de los niños o limpiar el salón después de que el hijo adolescente haya tirado una bomba... ¡o haya hecho una fiesta!

Sin embargo, en dos episodios distintos, se dedican a limpiar un retrete portátil de un festival de música y una habitación de hotel, y en este último caso disponen del mismo tiempo que las camareras profesionales.

En todo momento, los concursantes utilizan mucho esfuerzo, pero rara vez los productos de limpieza a los que están acostumbrados. Cada reto viene con una vuelta de tuerca, por supuesto. Utilizar únicamente los ingredientes que se encuentran en el armario de la cocina o del baño, o un delantal para limpiar las desagradables manchas de ketchup y cacao, por ejemplo. O eliminar los depósitos blancos y calcáreos de las teteras y la ducha del baño con una selección de productos domésticos como yogur, mayonesa, vinagre, naranjas y remolacha encurtida.

Los concursantes quedan boquiabiertos cuando finalmente se les presentan estantes cargados de productos de limpieza convencionales en otro desafío - pero descubren que los productos han sido colocados en botellas y recipientes distintos y etiquetados... ¡en griego! Irónicamente, ¡el ganador de esta primera serie fue un limpiador de cristales profesional!



Países Bajos I

¿Qué hacer como inspector de limpieza, cuando la limpieza de los interruptores de la luz sigue estando en el régimen de limpieza, mientras que casi todas las luces del edificio en el que se encuentra se encienden y apagan automáticamente mediante sensores? ¿Y qué pasa con las papeleras, que están desapareciendo cada vez más de las oficinas? Normalmente, estas son las situaciones con las que uno se puede encontrar en esta profesión. El reportero holandés John Griep, de VSR, arroja algo de luz sobre cómo se forman los inspectores de limpieza en su país.

VSR había organizado recientemente una Jornada de Monitores/Inspectores con la Fundación para la Calidad de la Limpieza (SSK) para que se conocieran las personas cualificadas según el Sistema de Medición de la Calidad de VSR (VSR-KMS). Los monitores e inspectores de VSR están presentes en las instalaciones de varios clientes de todo el país todos los días para comprobar si las empresas de limpieza cumplen estrictamente la normativa de limpieza y los estándares de VSR-KMS. Existe incluso una marca de calidad para las empresas que realizan estos controles.

NOTICIAS DE ÚLTIMA HORA EUROPA



Países Bajos II

Este verano ha tenido un comienzo absolutamente perfecto para la industria de la limpieza con Interclean Amsterdam, la mayor feria europea del sector, que tuvo lugar durante cuatro soleados días de mayo en RAI Amsterdam. Unos 670 expositores y 26 000 visitantes de 125 países se mostraron muy ilusionados por volver a reunirse en persona tras una pausa de cuatro años debido a la pandemia.

Pero no fue solo un reencuentro feliz. Al mismo tiempo, fue una oportunidad para hacer negocios, conocer las innovaciones de los productos y asistir al amplio programa de divulgación. Robert Stelling, director de Interclean Global Events, lo resumió

así: «Podemos echar la vista atrás a cuatro días muy exitosos, con un ambiente realmente positivo en los pabellones de la feria».



Francia

También en Francia hay más presión sobre los presupuestos de las empresas de limpieza, donde el último aumento del salario mínimo, el tercero en siete meses, está provocando estrés, según el corresponsal local de ECJ, Christian Bouzols. «Solo se puede dar lo que se tiene», es lo que dijo Philippe Jouanny, presidente de la federación francesa de empresas de limpieza FEP. «Si su margen de beneficios está entre el uno y el tres por ciento y su factura salarial equivale al 80 por ciento de su prestación de servicios, no le va a quedar ningún margen si sus salarios se incrementan en un dos por cien».



Leen Zevenbergen

es experto en negocios y tecnología, líder en sostenibilidad, conferenciante de TEDx, autor de numerosos bestsellers y el primer empresario de inteligencia artificial de los Países Bajos.

DEL AZUL AL VERDE ¡VAMOS A DEJAR HUELLA!



greener

Tal y como se anunció durante i-gathering de 2021, la sostenibilidad es un tema central para i-team Global y el foco principal del próximo i-gathering de 2022.

ESCANEE EL CÓDIGO QR
PARA ACCEDER A UNA
GRABACIÓN EN VÍDEO DEL
EVENTO I-GATHERING 2021



NEGOCIO
SOSTENIBLE

«LA SOSTENIBILIDAD
ES UN TEMA
FUNDAMENTAL»

**En este momento i-team Global está trabajando
para obtener dos certificados de sostenibilidad;**

pronto obtendremos la certificación de bronce con

EcoVadis y estamos trabajando mucho para obtener también la
certificación B Corp. ¿Acaso eso deja huella?



Sí, así es: estas certificaciones indican nuestra voluntad de contribuir a un cambio positivo. Pero los verdaderos responsables del cambio y dejar huella son todos ustedes. Ustedes trabajan en esto todos los días, están en contacto con todos los miembros de nuestra red todos los días. Consiguen que la huella sea duradera. Esa es la verdadera y única prueba de que i-team Global avanza con decisión hacia la sostenibilidad.



RONALD BOESJES

Emajador i-team Global/i-solution
ronald@i-teamglobal.com

Llegar a la fase de elaboración del presupuesto

Seguro que esto le suena familiar: su agenda está abarrotada, pero dentro de dos semanas tendrá la oportunidad de hablar con un cliente potencial importante y muy exigente al que realmente quiere añadir a su cartera de clientes.

Si la reunión va bien, se encontrará en posición de hacer un presupuesto. ¿Cuál es la mejor manera de manejar esto como equipo, para que el cliente potencial decida finalmente comprarle a usted? Mi receta personal para el éxito es una buena preparación, el enfoque adecuado y una hoja de ruta bien pensada.

TRUCOS & CONSEJOS

better

1 Preparar

Asegúrese de estar bien preparado para la reunión con su cliente potencial

¿A qué se dedica esta empresa y cuál es su estructura de propiedad? ¿Cuál es el trabajo y el puesto del contacto en esta empresa? ¿Y qué sabe de él/ella personalmente? Establezca un plan con su equipo: ¿qué es lo que quiere debatir y qué va a preguntar durante esa primera reunión?

Escuche

Durante la reunión de presentación, preste atención a su lenguaje corporal, asegúrese de que su vestimenta es pulcra y ordenada, establezca contacto visual y elija una forma de dirigirse adecuadamente. Asegúrese de llegar puntual. ¡Y... escuchar! Porque lo más probable es que su cliente potencial comparta sus ideas con usted y le diga qué es lo que quiere que se cambie. Muestre interés y no tenga miedo de plantear preguntas. Haga los halagos adecuados. Utilice mucho el "nosotros" para que sea una misión mutua.



Aclare sus ideas

¿Cómo? Salga a pasear después del trabajo. Vaya a pescar, lea un libro, juegue con sus hijos o haga ejercicio. Acuéstese temprano durante las próximas dos semanas. Así es como aclarará sus ideas. ¿Hay un problema que le inquieta? No piense en eso durante un tiempo. Duerma tranquilo. Ya verá, el mundo le parecerá mucho más radiante cuando se despierte a la mañana siguiente.

Asuma menos trabajo

Asegúrese de que su lista de tareas es mucho más breve en las semanas previas a la reunión de presentación con el cliente potencial. Termine primero las tareas más fáciles. Diga a los miembros de su equipo que hagan lo mismo. No se concentre en más de tres asuntos importantes al día. Cuando tenga luz verde, todo el mundo tendrá tiempo para centrarse en el cliente potencial.

Ordene

Limpie su oficina y lugar de trabajo. Un escritorio limpio y una cabeza despejada le darán el respiro que necesita para centrarse en el cliente potencial. También debería ordenar su agenda. Compruebe qué citas o tareas puede cambiar o cancelar. Pida a los miembros de su equipo que hagan lo mismo para que puedan ayudarle cuando llegue el momento.

Un equipo, una tarea

Establezca una hoja de ruta para usted y los miembros de su equipo en la que se detalle lo que tiene que hacer para conseguir que este cliente potencial se convierta en cliente. ¿Hay cosas que no se han hecho/no están disponibles todavía? ¿Hay algún asunto urgente que deba tramitar rápidamente? Y por último, pero no por ello menos importante: asegúrese de que dispondrá de todos los documentos necesarios.

Decisión de licitar o no licitar

Pregúntese cuánto le costará el presupuesto y si podrá recuperar estos costes durante la vigencia del contrato.

Especialistas

Divida el trabajo entre los miembros de su equipo que sean más idóneos para el trabajo en cuestión.



i-link®

Controle su limpieza



i-mop XL



i-sense



Co-botectm 65



i-link® es la nueva plataforma basada en la nube para sus herramientas, máquinas y normativas. Los nuevos productos i-team contarán con un pequeño módulo situado en su interior, ya integrado en la nube i-link. Este módulo enviará cada día a la plataforma información sobre el uso, los niveles de batería e incluso la ubicación de las máquinas.



Una manera más inteligente de limpiar. Súmese a la revolución.

i-connect

© i-team Global HQ



i-team®

i-teamglobal.com