

Allegrini e Cigierre,

Le due aziende, che sono tra i leader, rispettivamente, nel mondo della detergenza professionale e della ristorazione, hanno dato vita a una partnership di grande valore, con l'individuazione di un metodo che mantiene alti gli standard di qualità delle operazioni di pulizia

Alessandra Mecca

Si respira aria di importanti novità, nel settore del cleaning professionale. Il mercato, in continua evoluzione, assiste a un significativo mutamento per quello che riguarda l'offerta da parte delle aziende, che oggi si relazionano con i propri clienti sempre più in un'ottica di servizi e supporto. Non è più sufficiente, infatti, disporre di prodotti di elevata qualità, per assicurare operazioni di pulizia efficaci. Diventa necessario garantire un supporto strategico e disporre di una metodologia di lavoro, ovvero offrire soluzioni che portino al raggiungimento di performance durature nel tempo, in un'ottica di reciproca crescita. In questo scenario, la creazione di partnership tra azienda e cliente assume una valenza specifica, in quanto può essere considerata come reale leva strategica per accelerare lo sviluppo del business.

LA SINERGIA CHE CREA VALORE AGGIUNTO

Questa nuova frontiera di business aziendale ha visto recentemente la creazione di una partnership di grande valore; protagonisti, due importanti nomi nel panorama aziendale italiano: Allegrini SpA e Cigierre - Compagnia Generale Ristorazione SpA.

Dal 1995 leader italiana nello sviluppo e nella gestione di

ristoranti a tema, Cigierre opera con dinamicità nel mondo del franchising e della gestione diretta con i format Old Wild West, America Graffiti, Temakinho, Wiener Haus, Shi's e Pizzikotto.

Un successo ottenuto grazie a un lavoro attento e sinergico per mantenere ai massimi livelli gli standard di qualità, anche per quanto riguarda le operazioni di pulizia. In questo ambito, Cigierre era alla ricerca di un partner estremamente affidabile, che potesse risolvere in maniera adeguata qualsiasi problema nell'ambito della pulizia dei locali - anticipandone, ove possibile, le criticità - e che fosse in grado di proporre un sistema integrato per semplificare le operazioni di pulizia, senza mai rinunciare alla qualità.

Un'azienda molto esigente, quindi, che ha riconosciuto in Allegrini il proprio interlocutore.

IL CLEANING È SU MISURA

Tra i più importanti attori nel mondo della produzione di detergenti professionali per l'igiene e la pulizia, Allegrini ha messo a punto una peculiare metodologia di lavoro per garantire la massima efficacia delle operazioni di pulizia. Tra le particolarità del Metodo Allegrini, l'offerta di soluzioni ad hoc, come rivela Maurizio Allegrini, titolare



Pizzikotto

Temakinho

WIENER HAUS
RISTORANTE BIRRERIA



insieme per il pulito

I plus delle referenze Allegrini

Il Metodo Allegrini è sicuramente orientato verso i servizi ma riserva - ovviamente - una serie di plus anche per quanto riguarda le referenze. La linea personalizzata è declinata in 17 prodotti dalle formulazioni di grande qualità. Il focus è anche sui flaconi: al posto dell'etichetta, che potrebbe perdersi, rendendo difficile l'individuazione dei prodotti, troviamo una serigrafia, attraverso la quale è leggibile il nome del detergente e un numero. "Quest'ultimo - afferma Maurizio Allegrini - identifica in maniera univoca ogni prodotto, rendendo più semplice il riconoscimento dei flaconi da utilizzare. A garanzia della corretta attuazione del Metodo, anche il codice colore che, se seguito correttamente, allontana il rischio di contaminazioni batteriche".

Prodotti efficaci e 'intelligenti'. Molto concentrati, vengono diluiti in percentuali dall'1 al 5% in acqua, generando poco volume per l'imballo. La base di concentrato dalla quale Allegrini è partita, inoltre, consente un'ottimizzazione dei costi, voce che va ad aggiungersi a tutti i punti di forza del metodo, contribuendo a renderlo altamente competitivo sul mercato.

dell'azienda di famiglia, che si trova a Grassobbio, nella provincia bergamasca.

"La partnership con Cigierre - sono le sue parole - ha previsto la creazione di un pacchetto completo, nel quale, oltre ai prodotti, alla fornitura di panni e attrezzature (anche quelle dei bagni, cioè carta e dispenser) e all'utilizzo del codice colore, ha assunto grande importanza la gamma di servizi. Abbiamo creato una sorta di abito su misura; partendo dalla richiesta di Cigierre, alla ricerca di un sistema che prevedesse una gamma di prodotti snella, Allegrini, insieme ai propri Responsabili della formazione e ai professionisti dell'Ufficio Acquisti, Sicurezza e Qualità di Cigierre, ha studiato una gamma di referenze, tra concentrate e pronte all'uso, da utilizzare tramite un sistema di dosaggio, per una maggiore sicurezza dell'operatore. Insieme a Cigierre, è stata studiata anche la modalità e la frequenza con la quale utilizzare i prodotti".

I PUNTI DI FORZA DEL METODO ALLEGRINI

Stabilite le procedure e dopo un test della durata temporale di un mese e mezzo su 3 punti vendita, Allegrini, in soli 8 mesi, ha installato in 220 punti vendita tutti i sistemi di dosaggio per i flaconi destinati alle pulizie professionali.

Tecnici e formatori dell'azienda bergamasca si sono presi

carico anche della taratura dei dosaggi e della prima formazione.

"Considerato l'elevato numero di dipendenti all'interno delle strutture di Cigierre e per avvicinarsi sempre più alla certezza che tutte le procedure vengano attuate nel modo corretto - afferma Maurizio Allegrini - abbiamo realizzato dei video ad hoc. Nei filmati della durata di 15 minuti, un operatore spiega chiaramente come utilizzare nella maniera più consona prodotti, attrezzature e accessori. Sono stati forniti inoltre i piani di igiene e le schede di sicurezza".

Un vero plus, questo, al quale si aggiunge quello del servizio di controllo. Ogni 4 mesi i tecnici Allegrini si recano in tutti i locali di Cigierre per controllare i sistemi di dosaggio. Sono previsti anche dei controlli su tutti i locali a gestione diretta da parte dei formatori, per verificare la corretta attuazione dell'intero sistema.

Anche il servizio tecnico è uno dei fiori all'occhiello dell'offerta di Allegrini.

"I nostri tecnici - spiega il titolare - prestano il loro servizio 3 volte all'anno, spostandosi in tutta Italia. Sono disponibili anche per interventi su richiesta, arrivando in loco nell'arco di 72 ore. Viene poi redatto un report, per tenere monitorato il cliente".