

A COLLOQUIO CON EMILIANO NARDI SCHULTZE, PRESIDENTE DI SOGESI

L'azienda SoGeSi SPA è rientrata a far parte di Assosistema Confindustria. La società con sede a Perugia si occupa da quasi 40 anni di gestione di servizi integrati di lavanolo e sterilizzazione per la sanità pubblica, privata e per l'industria. Per Assosistema Confindustria si tratta di un rafforzamento ulteriore della propria rappresentatività istituzionale dell'Associazione e un contributo importante per portare avanti le istanze e i temi che vedranno le lavanderie industriali come "core" del nuovo rilancio del turismo e della sanità. Ancor più in questo periodo in cui il settore ha rivestito e sta rivestendo un ruolo primario nel fronteggiare l'emergenza sanitaria dovuta alla pandemia.



SoGeSi Spa viene fondata nel 1982 da Luciano Nardi Schultze, accanto a Lavanderia Schultze Spa già operante nel settore del lavanolo dal 1846, per il settore alberghiero e la ristorazione (Ho.Re.Ca.) e la tintura di filati pregiati e tessuti.

La prima tintoria apre a Perugia nel 1846, con il successo ottenuto viene creata una rete di piccoli laboratori dedicati al lavaggio di dispositivi tessili e indumenti privati. Presente in tutto il territorio nazionale, principalmente nell'area centro-nord, la struttura produttiva conta oggi 6 stabilimenti, 2 centrali di sterilizzazione che forniscono dispositivi medici tessili sterili per le sale operatorie di ospedali, distribuiti su tutto il territorio nazionale, 4 piattaforme logistiche, 13 centrali di sterilizzazione gestite in outsourcing, 850 lavoratori impiegati, 3000 clienti serviti.

Classe 1974, Emiliano Nardi Schultze è il Presidente della SoGeSi spa del gruppo Nardi Schultze che opera nel settore dei servizi integrati per la sanità e l'industria. Dopo aver terminato gli studi scientifici, Emiliano Nardi Schultze ha conseguito la laurea in economia e commercio presso l'Università Bocconi di Milano e nel 1999 è entrato nell'azienda di proprietà della famiglia, la SoGeSi spa, nell'area commerciale. Dal 2004 al 2015, Emiliano ha maturato altre esperienze professionali nel settore alimentare e della meccanica in ambito internazionale per rientrare in

SoGeSi nel 2016 come Amministratore delegato e successivamente, nel 2020, è diventato Presidente. Nel 2021 è stato nominato consigliere di Assosistema Confindustria dal Presidente dell'Associazione Egidio Paoletti.

► **Recentemente è venuto a mancare suo padre Luciano, fondatore dell'azienda di cui lei è Presidente...**

Papà è stato un punto di riferimento non solo per la nostra famiglia ma anche per tutta l'azienda e i suoi lavoratori. Luciano Nardi Schultze può es-

sere considerato a tutti gli effetti uno dei creatori del mercato del lavanolo in ambito sanitario italiano. La SoGeSi spa nasce, infatti, nel 1982 con la costruzione di sito produttivo a Cannara in Umbria grazie ad un'intuizione di papà che nel 1980 aveva assistito all'esternazionalizzazione del servizio di lavanderia industriale dell'ospedale Sant'Orsola di Bologna ed ha pensato di replicare l'idea negli ospedali umbri. Voglio ricordare, oltre a mio padre, Giorgio Di Pietro che, a partire dagli anni '90, è stato il suo più stretto collaboratore contribuendo allo sviluppo della SoGeSi e alla trasformazione dell'attività dell'azienda da regionale a nazionale.

► **Su quali obiettivi si concentrerà l'azienda nei prossimi anni?**

La SoGeSi Spa continuerà a lavorare per consolidare i mercati tradizionali del lavanolo nei settori della sanità, del turismo, dei Dpi e delle sterilizzazione, puntando su un ulteriore sviluppo della propria presenza nelle diverse aree geografiche italiane.

► **Come ha influito la pandemia sull'attività dell'azienda e sul settore?**

La pandemia dovuta al Covid-19 ha colpito inevitabilmente tutti i settori del lavanolo, rallentando l'attività, inclusi anche i servizi di sanificazione e sterilizzazione dei dispositivi tessili e medici per le strutture sanitarie che, contrariamente a quanto potrebbe sembrare, sono stati penalizzati dalla diminuzione degli interventi chirurgici, delle cure e dell'assistenza sanitaria in generale, cosiddetta "tradizionale". Stiamo assistendo ora ad un riavvio delle attività: il settore dei DPI e degli indumenti da lavoro ha ripreso al 100%, anche la sanità sta riprendendo quota e per quanto riguarda il settore turistico-alberghiero la risalita dipenderà molto anche dalla capacità dei vaccini di rispondere alle varianti del Covid-19 e dalla rimessa in moto dei viaggiatori internazionali.

► **Quali sono le criticità del settore lavanolo in ambito sanitario e turistico?**

Il problema principale e quello più preoccupante per il futuro e la tenuta del nostro settore è la to-

tale mancanza di un rapporto sostenibile tra i prezzi di mercato e i costi di remunerazione industriale, con differenze estremamente marcate tra le varie regioni italiane.

AL CENTRO NORD DEL NOSTRO PAESE, IN PARTICOLARE, LA DISCREPANZA TRA I RICAVI DI VENDITA E I COSTI INDUSTRIALI È ENORME. PERCHÉ SIAMO ARRIVATI A QUESTO PUNTO? A CAUSA DELLE DINAMICHE DI COMPETIZIONE SUL MERCATO ORMAI DIVENTATE SELVAGGE. IN AMBITO PUBBLICO, POI, TALI DINAMICHE STANNO TRASCINANDO ANCHE IL SETTORE PRIVATO A PREZZI DEL SERVIZIO CHE NON RIESCONO IN NESSUNA MANIERA A REMUNERARE I COSTI AZIENDALI.

Questa non è una logica di mercato ma di dumping. Il bilancio di qualsiasi azienda è creato in primis dai ricavi. Oggi i ricavi sono condizionati dall'aggiudicazione delle gare pubbliche e sono destinati quindi a segnare dei bilanci con risultati, rispetto agli anni passati, di forte riduzione dei margini se non in perdita. Tutto questo a danno del mercato e del futuro del settore. Anche nell'ambito della sterilizzazione dello strumentario chirurgico per la sanità stiamo assistendo allo stesso destino del lavanolo: prezzi offerti sul mercato sempre di più in calo, che mettono a rischio la sicurezza dei lavoratori e la qualità del servizio erogato.

► **Qual'è il valore aggiunto dell'Associazione per il bene del settore?**

Il ruolo di Assosistema è molto importante per rappresentare alle istituzioni e agli stakeholders il momento difficile e insostenibile che il settore sta attraversando. Il pericolo è che i prezzi di aggiudicazione di alcune gare regionali, diventino prezzi di riferimento. Quello che si chiede all'Associazione è di monitorare con particolare attenzione l'impalcatura delle gare di lavanolo e della sterilizzazione sotto ogni punto di vista, progettuale, di prezzo, di sostenibilità ambientale per evitare ripercussioni negative a scapito dell'intero mercato e di compromettere il percorso innovativo finora intrapreso dal settore.