



# **AFIDAMP**

01 settembre 2022 - 01 novembre 2022

# INDICE

## AFIDAMP

25/10/2022 Cleaning Community <b>SOMMARIO</b>	6
07/10/2022 Dimensione Pulito <b>Una cultura vincente</b>	7
07/10/2022 Harvard Business Review Italia <b>PANORAMA FORMAZIONE</b>	9
29/09/2022 Eco di Bergamo <b>«Igiene e pulizia sono anche utili per prevenire infortuni sul lavoro»</b>	13
23/09/2022 CASA&CLIMA <b>BIMESTRALE</b>	14
24/09/2022 Foodservice <b>LOCALE SICURO</b>	15
12/09/2022 Dimensione Pulito <b>Carrelli, passi avanti tra cautele e incertezze</b>	18
25/10/2022 Cleaning Community <b>AFIDAMP RICORDA GIANFRANCO BONOTTO SENIOR</b>	23
07/10/2022 Dimensione Pulito <b>Una cultura vincente</b>	24
12/09/2022 Dimensione Pulito <b>Il comparto produttivo del cleaning professionale</b>	26
25/10/2022 Cleaning Community <b>AFIDAMP e Regione Veneto: nuovo capitolato standard</b>	29
07/10/2022 Dimensione Pulito <b>Nuovi CAM ospedalieri e di pulizia L'impatto sul mercato del Professional Cleaning</b>	31
12/09/2022 Dimensione Pulito <b>Il comparto produttivo del cleaning professionale</b>	37
07/10/2022 Dimensione Pulito <b>Nuovi CAM</b>	40

12/09/2022 Dimensione Pulito <b>Distribuzione settore in salute</b>	44
07/10/2022 Dimensione Pulito <b>Amuchina amica dell'ambiente</b>	46
12/09/2022 Dimensione Pulito <b>La capacità di adattarsi al mercato</b>	48
07/10/2022 Dimensione Pulito <b>In crescita il comparto spazzatrici Resta l'incognita del "caro energia"</b>	51
12/09/2022 Dimensione Pulito <b>La capacità di adattarsi al mercato</b>	59
12/09/2022 Dimensione Pulito <b>L'igiene Un valore imprescindibile anche in cucina</b>	62

## **AFIDAMP WEB**

26/10/2022 Gsanews 08:30 <b>Il Cleaning professionale nel mercato nordafricano</b>	67
20/10/2022 Gsanews 16:02 <b>Forum ISSA Pulire: 'Un contenitore di conoscenze e di valori'</b>	70
18/10/2022 Gsanews 00:59 <b>Forum ISSA Pulire 2022 alza il sipario</b>	73
14/10/2022 horecanews.it 09:13 <b>Conto alla rovescia per Forum ISSA PULIRE 2022</b>	75
13/10/2022 Gsanews 10:30 <b>Conto alla rovescia per Forum ISSA PULIRE</b>	77
12/10/2022 cleaningcommunity.net 16:43 <b>Conto alla rovescia per Forum ISSA PULIRE</b>	78
05/10/2022 TCE Magazine 05:36 <b>Veneto: presentato il nuovo capitolato standard sui servizi di pulizia, in collaborazione con AFIDAMP - TCE Magazine</b>	80
03/10/2022 Gsanews 08:00 <b>AFIDAMP e Regione Veneto presentano il nuovo capitolato standard per i servizi di pulizia</b>	81
28/09/2022 Gsanews 08:00 <b>A Ecomondo 2022 si parla di igiene</b>	83

27/09/2022 cleaningcommunity.net 09:33	85
<b>AFIDAMP: a Venezia si parla dei CAM</b>	
26/09/2022 Gsanews 10:58	86
<b>CAM per i servizi di pulizie e sanificazione: cosa cambia?</b>	
09/09/2022 Gsanews 08:30	87
<b>A Ecomondo 'La sanificazione e le nuove aspettative di igiene collettiva'</b>	
02/09/2022 Gsanews 11:00	89
<b>Alta formazione, la 'dignità accademica' della pulizia</b>	

# AFIDAMP

20 articoli



Editore  
**4PUNTOZERO Srl**  
Via Console Marcello, 8  
20156 Milano  
Tel. +39 02 39265461  
Fax +39 02 45497579  
info@4puntozero.it

Direttore editoriale  
**Chiara Merlini**  
merlini@4puntozero.it

Direttore responsabile  
**Federica Fiorellini**  
fiorellini@4puntozero.it

In redazione  
Aldovrando Fiammenghi,  
Furio Bernardini,  
Michele Corsini, Andrea Della Torre,  
Vittoria Orsenigo, Giulia Sarti

Progetto Grafico  
**Cremonesi & Co Srl**  
info@robertocremonesi.it

Impaginazione  
**Giuliana Garlaschelli**  
garlaschelli@robertocremonesi.it

Direzione commerciale e marketing  
**Luciano Dorini**  
dorini@4puntozero.it

**Roberta Basaglia**  
roberta.basaglia@4puntozero.it

Segreteria  
**Jacqueline Davis**  
info@4puntozero.it

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



[www.cleaningcommunity.net](http://www.cleaningcommunity.net)  
Clicca per ricevere  
gratuitamente  
le nostre newsletter e i prossimi  
numeri del magazine

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.Lg. 196/03, chiedendo l'aggiornamento o la cancellazione dei dati.

## SOMMARIO

- 5** Editoriale
- 6** News
- 10** Il Green e l'economia circolare  
Michele Corsini
- 18** Le etichette e i marchi Green  
Aldovrando Fiammenghi
- 28** Il progetto europeo GIGAGREEN  
Giulia Sarti
- 32** Il vapore nel segno dell'innovazione  
e della sostenibilità  
Chiara Merlini
- 34** Gli impegni di Assocasa  
in un momento così complesso  
Chiara Merlini
- 36** **AFIDAMP** e Regione Veneto:  
nuovo capitolato standard  
Giulia Sarti
- 38** Quanto ti costa il dipendente  
che fa comunicazione online?  
Alessandro e Marco Florio
- 40** Vespe e globalizzazione  
Inés Betti
- 46** Chimico e naturale:  
due facce della stessa medaglia  
Carlotta Gobbi - Nazareno Reggiani
- 48** L'impegno di Comac verso  
la sostenibilità
- 50** Igiene e pulizia:  
la formazione è essenziale
- 52** ISC-Tennant: la risposta puntuale  
ai nuovi CAM
- 55** I Prodotti



28



36

IN PROSPETTIVA

**afidamp**

ASSOCIAZIONE PROFESSIONALE DI STRUTTURAZIONE  
MULTISERVIZIO E SERVIZI PER LA SALUTE

# Una cultura vincente



**Stefania Verrienti**  
Direttore di **AFIDAMP**

**D**i fronte alle sfide che ci pone il momento storico in cui viviamo, è importante delineare gli aspetti della Cultura considerati vincenti. Si tratta degli aspetti che dovrebbero originare i comportamenti ottimali per

conseguire i propri obiettivi nel migliore dei modi.

La Cultura non è qualcosa di astratto, di filosofico. Al contrario, niente è più importante, sul piano pratico, della Cultura intesa come mentalità, frutto di retaggi familiari e sociali, che è quella che genera i comportamenti degli individui e della società nel suo complesso.

Nel caso specifico che riguarda il settore del Cleaning professionale parliamo di Cultura quando ci riferiamo al fatto che la società civile e le istituzioni hanno maturato un diverso atteggiamento nei confronti della sanificazione dopo la drammatica pandemia che ha sconvolto il Pianeta. Possiamo dire che abbiamo assistito quasi a una "glorificazione" delle attività di sanificazione che ha finalmente portato all'attenzione di tutti l'importanza della pulizia per la protezione della nostra salute.

Questo ha consentito al settore di fare un notevole passo avanti nell'immaginario comune, passando dall'idea dell'operatore un po' improvvisato a quello di aziende strutturate, con operatori professionali che, in modo rigoroso e quasi scientifico, rimuovevano il nemico invisibile dalle superfici.

Si tratta ancora di Cultura quando, nei corsi professionali per la formazione dell'operatore base di pulizia, si insiste sulla "dignità" della professione. Non esiste, o non dovrebbe esistere, nessun tipo di lavoro privo di dignità profes-

sionale. Se il lavoro viene concepito come professione, l'aggiornamento continuo e l'iniziativa rientrano naturalmente nella testa della persona interessata. Il lavoro è un'espressione importante di autorealizzazione personale. Si opera per ottenere un risultato che sia garanzia di salute per l'utente che utilizza quello spazio. L'atteggiamento responsabile nei confronti del proprio lavoro lo si persegue solo nel momento in cui si ha la consapevolezza dell'importanza del proprio ruolo che, contrariamente a ciò che viene normalmente inteso, non è l'ultimo in fondo alla catena dei servizi di Facility Management bensì uno dei primi perché ha a che fare con la salute dell'individuo.

Ed è ancora la Cultura che spinge un imprenditore a entrare a far parte di una realtà come **AFIDAMP**, che gli fa comprendere il senso profondo dell'associazionismo: il riconoscersi come simili, acquisendo la forza necessaria per affrontare problemi che non si è altrimenti in grado di risolvere da soli. Questo è quello che si fa in **AFIDAMP**: si lavora sul rafforzamento del Valore del gruppo, sulla capacità di fare rete tra le aziende associate costruendo il senso di appartenenza, di identità e di coesione. Si lavora per creare e per diffondere una Cultura vincente che è quella che crea valore intorno al concetto di Pulizia intesa come requisito essenziale per il vivere sano, come fonte di benessere e anche come fonte di tutela dell'ambiente in cui viviamo.

Vivere e lavorare in luoghi puliti è alla base del vivere civile. Le pulizie professionali non sono solo una delle tante attività accessorie per la gestione dei luoghi in cui viviamo e lavoriamo, ma sono un servizio imprescindibile per consentire lo svolgimento di tutte le attività. L'obiettivo è mettere l'uomo e la sua dignità al centro.

La Cultura del Pulito è una cultura vincente perché muove un settore speciale che sa affrontare con prontezza e dinamismo tutte le problematiche poste dalla contingenza. Lo abbiamo visto rispondere in modo determinato ed energico alla improvvisa ed enorme richiesta di strumentazioni per la pulizia dovuta alla recente pandemia esplosa nel 2020 e ora sta fronteggiando accadimenti storici che



si riveleranno fondamentali per l'evoluzione della società umana, con più crisi in contemporanea con impatti rilevanti sugli stili di vita e sulla capacità di creare valore economico. Inoltre il settore della Pulizia è estremamente dinamico anche sul piano tecnologico, perché ha saputo affrontare in modo efficace le sfide ambientali e contribuire alla Transizione Ecologica con l'utilizzo di nuovi materiali, con la riduzione delle plastiche vergini, con l'abbattimento delle emissioni, la riduzione delle microplastiche in ambiente, la compensazione della CO<sub>2</sub>.

A tutti i livelli si è di fronte ad una vera e propria sfida di ri-orientamento culturale, con un ruolo cruciale della Formazione. La Formazione crea la Cultura del Pulito e la Cultura genera richiesta di Formazioni. Un aspetto che sta molto a cuore ad AFIDAMP e che è una delle sue più importanti mission: educare al Pulito.

A questo scopo sono stati portati avanti moltissimi progetti con il mondo delle scuole professionali e delle università, creando percorsi di formazione anche per i futuri Manager del pulito. Proprio in questi giorni sono aperte le iscrizioni al corso di Alta Formazione in Cleaning Management, organizzato dall'Università di Bergamo con la collaborazione di AFIDAMP, che ha "forgiato" già per due edizioni i primi Manager del Pulito. Sono figure professionali che hanno la

funzione di gestione delle attività di pulizia e di controllo del risultato come garanzia del livello di pulizia.

Come si può notare, ancora una volta ci troviamo a parlare di Cultura, cultura del controllo intesa come consuetudine di verifica dello standard igienico raggiunto.

Il dialogo culturale è portato avanti da AFIDAMP anche nei confronti delle Istituzioni a tutti i livelli, citiamo per esempio le docenze presso la scuola di Formazione dell'Amministrazione pubblica e presso la Regione Veneto, per portare competenza e supporto nella redazione dei capitolati. E il rapporto è biunivoco, perché sempre più le istituzioni si rivolgono all'Associazione per coinvolgerla su tavoli normativi, tecnici, di sicurezza e culturali.

Concludiamo sottolineando che l'educazione al pulito deve diventare parte di ogni individuo e, in generale, di un percorso di crescita del Paese a tutti i livelli. È necessario creare un sistema che ci permetta di prevenire situazioni di difficoltà, non di rincorrerle. Un sistema Paese che trovi anche nell'igiene una nuova strada di cura della persona e dell'ambiente. Le imprese del nostro settore, tra le migliori al mondo, sono pronte a gestire questo cambiamento. Ci auguriamo che lo siano anche le istituzioni, per coinvolgere poi le persone a ogni livello sociale, demografico e geografico. ■



## PANORAMA FORMAZIONE

Il meglio dell'offerta formativa privata e universitaria - post-laurea e post-experience - indirizzata a manager e imprenditori. Le notizie più importanti dal mondo della formazione manageriale, con una finestra aperta sulle esperienze estere.

**di Rosamaria Sarno**

### SEGNALAZIONE PER I LETTORI

A seguito delle disposizioni ministeriali riguardanti il Coronavirus, le strutture di formazione hanno attivato nuove modalità di erogazione dei corsi (webinar, videoconferenze e altre soluzioni di digital learning), per poter garantire lo svolgimento delle attività formative. Nella rubrica segnaliamo quindi sia i corsi che si terranno nelle modalità a distanza nei mesi di ottobre e di novembre sia quelli previsti in aula e in formula blended nello stesso periodo o nei mesi successivi ma con termine d'iscrizione ravvicinato. In ogni caso, poiché potrebbero esserci variazioni e aggiornamenti, suggeriamo ai lettori di controllare sempre sui siti delle scuole che le date indicate siano valide e che non ci siano differenti avvisi.

### CORSI IN FORMULA DIGITAL LEARNING

#### SVILUPPO MANAGERIALE

**COMPETENZE, DIGITALE E LEADERSHIP, ASSET DECISIVI PER LA RIPRESA: STRUMENTI PER UN MONDO ECONOMICO PIÙ INCERTO**

Corso online  
Quota: euro 250  
Organizzatore:  
Federmanager Academy

**BRIDGE MARATHON\***  
Corso di soft skills online  
Svolgimento corso: 17 ottobre  
Quota: euro 390  
Organizzatore: Bridge Partners\*

**MOTIVARE E COINVOLGERE IL TEAM**  
Come generare engagement attivando la motivazione intrinseca  
Corso online riservato ai soci Cfmt  
Svolgimento corso: 17 e 28 ottobre  
Organizzatore: Cfmt

**GROWTH MINDSET PER FAR CRESCERE PERSONE E ORGANIZZAZIONI**  
Workshop online  
Termine iscrizioni: 17 ottobre  
Svolgimento corso: 18 ottobre  
Quota: euro 500 euro  
Organizzatore:  
Eu-tropia Società Benefit Srl

**SMART MANAGEMENT**  
Webinar con attività offline  
Termine iscrizioni: 24 ottobre  
Inizio corso: 28 ottobre  
Quota: euro 280  
Organizzatore: uzcoach

#### ALLENARE LE CAPACITÀ

Corso online  
Svolgimento corso:  
25 ottobre-2 novembre  
Organizzatore: IdeaManagement

#### I TRE PILASTRI DEL BUSINESS

Webinar  
Termine iscrizioni: 7 novembre  
Svolgimento corso: 8-15-22 novembre, dalle 15 alle 17  
Organizzatore: Challenge Network

#### IL CAPO COME ALLENATORE DI COMPETENZE

Corso online  
Svolgimento corso: 11-12 novembre  
Organizzatore: IdeaManagement

#### SMART MANAGEMENT

Webinar con attività offline  
Termine iscrizioni: 13 novembre  
Inizio corso: 18 novembre  
Quota: euro 280  
Organizzatore: uzcoach

#### ORGANIZZAZIONE E PERSONALE

#### HIRE SMARTER - ESP | EMERGENETICS SELECTION PROGRAM

Corso di certificazione online  
Termine iscrizioni: 18 ottobre  
Svolgimento corso: 22 e 29 ottobre, ore 9,30-13,30  
Quota: euro 200  
Organizzatore: Emergenetics Italia - Fioridispini Associati

### SVILUPPO MANAGERIALE

#### Da novembre l'Executive MBA di MIB Trieste School of Management, accreditata AMBA

Partirà il 21 novembre l'Executive MBA di MIB Trieste School of Management, che, con gli altri due master della Scuola, l'MBA in International Business e l'Executive MBA in Business Innovation, ha ricevuto riconferma dell'accreditamento AMBA-Association of MBAs, il più alto riconoscimento per gli MBA. Il master si svolge in presenza: i weekend ven-sab a Pordenone (circa uno al mese) + 3 settimane residenziali a Trieste. Sono inoltre previste online attività di tutoring, approfondimento e comunicazione con docenti, colleghi e staff. Il master si rivolge a manager e imprenditori che desiderino acquisire una visione trasversale del business e la capacità di coordinare altri specialisti e imprenditori interessati a ripensare ai modelli di business delle loro aziende. Il percorso formativo mira a garantire al partecipante la capacità di sviluppare una visione strategica fondata su strumenti analitici. I principali contenuti spaziano dal saper leggere un bilancio, fare pianificazione finanziaria, valutare sistemi di controllo, alla strutturazione di piani marketing e alla definizione di strategie aziendali. Largo spazio viene dato inoltre allo sviluppo personale, inteso come un percorso di analisi delle proprie criticità finalizzato al superamento delle stesse. Il master si conclude poi con un Progetto il cui scopo è stimolare e sviluppare lo spirito innovativo e imprenditoriale dei partecipanti. Durata totale del master: 23 mesi part-time. Termine iscrizioni: 11 novembre. Quota di partecipazione: 26.500 euro IVA inclusa per i privati; 26.500 euro + IVA per le aziende.

Per ulteriori informazioni: MIB Trieste School of Management, Diego Vendramini, cell. 347 9651686, e-mail: vendramini@mib.edu, [www.mib.edu/emba](http://www.mib.edu/emba)

### ORGANIZZAZIONE E PERSONALE

#### Formazione al coaching professionistico secondo etica e competenze ICF: al via il master di uzcoach

Partirà a Roma e a Milano, il 5 e 6 novembre, il Master in Corporate e Business Coaching ACTP, organizzato da uzcoach e accreditato ACTP dall'International Coach Federation: un programma completo di formazione al coaching professionistico e di accompagnamento alla certificazione internazionale. Il corso integra metodologie innovative che superano gli approcci tradizionali: grazie ai contributi delle neuroscienze applicate al coaching e alla potenza delle tecniche di mBRAINING, è nata una speciale combinazione di giornate d'aula, laboratori di coaching, mentoring e supervisione sistemica, analisi di case history di successo e workshop tematici. In più, esercitazioni, simulazioni interattive e momenti di verifica dell'apprendimento (test, questionari e sessioni aperte). Un programma rivolto a chi intende sviluppare competenze qualificate come coach professionista, comprendere appieno il valore della professione, sviluppando una mentalità da coach applicabile anche nella pratica della leadership e dello sviluppo delle persone all'interno delle aziende. La partecipazione al master completo (1° lv. Accreditation + 2° lv. Professional Certification) offre, tra l'altro, un percorso semplificato per l'accreditamento professionale a livello internazionale come coach presso ICF; l'opportunità di certificarsi come utilizzatore di due speciali strumenti di psicometrica, Extended DISC e WAM. Termine iscrizioni: 30 ottobre. Costo: a partire da 2.664 euro + IVA (quota d'iscrizione per il primo livello Accreditation). Frequenza al corso: formula week-end in presenza e online. Trainer: Flaminia Fazi, CEO uzcoach e Marc Guionnet, MCC.

Per ulteriori informazioni: uzcoach, e-mail: [academy@uzcoach.it](mailto:academy@uzcoach.it), [www.uzcoach.it](http://www.uzcoach.it)

**PER-CORSO ONLINE DI CERTIFICAZIONE EMERGENETICS**  
Corso online - Livello Affiliate  
Termine iscrizioni: 21 ottobre  
Svolgimento corso: 26 ottobre e 3 novembre, ore 9,30-13,30  
Quota: euro 200  
Organizzatore: Emergenetics Italia - Fiorispini Associati

**SKILL COACHING MAST**  
Corso online  
Svolgimento corso: 17-27 ottobre e 24-30 novembre  
Organizzatore: IdeaManagement

**FORMAZIONE FORMATORI IN UN CONTESTO DIGITAL**  
Percorso webinar  
Svolgimento corso: 21-24 -25 ottobre, ore 9,30-12,30  
Organizzatore: Praxi Academy

**FARE ASSESSMENT: L'ABC DEL MESTIERE DI ASSESSOR**  
Corso online  
Svolgimento corso: 27 ottobre e 3-10-18 novembre  
Organizzatore: IdeaManagement

**PER-CORSO ONLINE DI CERTIFICAZIONE EMERGENETICS**  
Corso online - Livello Practitioner  
Termine iscrizioni: 31 ottobre  
Svolgimento corso: 5 e 12 novembre, ore 9,30-13,30  
Quota: euro 299  
Organizzatore: Emergenetics Italia - Fiorispini Associati

**FARE SELEZIONE**  
Corso online  
Svolgimento corso: 8-16-23 novembre  
Organizzatore: IdeaManagement

**MARKETING E VENDITE**

**NEGOZIARE IN SITUAZIONI CRITICHE**  
Corso online riservato ai soci Cfmt  
Svolgimento corso: 21 e 27 ottobre  
Organizzatore: Cfmt

**NEGOPRO® CORSO DI NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEI CONFLITTI**  
Live webinar  
Svolgimento corso: 24 e 26 ottobre  
Quota: euro 2.800  
Organizzatore: Bridge Partners®

**LINKEDIN FOR MARKETING**  
Videoconferenza  
Termine iscrizioni: 25 ottobre  
Svolgimento corso: 27 ottobre  
Quota: euro 500  
Organizzatore: Ottantaventi Formazione

**MARKETING B2B: ANALISI E GENERAZIONE DI LEAD**  
Corso online  
Termine iscrizioni: 6 novembre  
Inizio corso: 14 novembre  
Quota: euro 400  
Organizzatore: Ca' Foscari Challenge School

**NEGOPRO® CORSO DI NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEI CONFLITTI**  
Live webinar  
Svolgimento corso: 7 e 9 novembre  
Quota: euro 2.800  
Organizzatore: Bridge Partners®

**LAB NEGOZIAZIONE AVANZATA**  
Corso online  
Svolgimento corso: 7 e 14 novembre  
Quota: euro 270  
Organizzatore: Cuna Business School

**SMART SELLING**  
Webinar con attività offline  
Termine iscrizioni: 9 novembre  
Inizio corso: 14 novembre  
Quota: euro 280  
Organizzatore: Uzcoach

**TECNICHE DI VENDITA - METODO ASSI**  
Videoconferenza  
Termine iscrizioni: 11 novembre  
Svolgimento corso: 15 e 16 novembre  
Quota: euro 900  
Organizzatore: Ottantaventi Formazione

**SMART NEGOTIATION SKILLS**  
Webinar con attività offline  
Termine iscrizioni: 11 novembre  
Inizio corso: 16 novembre  
Quota: euro 280  
Organizzatore: Uzcoach

**COMUNICAZIONE**

**DALLA COMUNICAZIONE EFFICACE ALLA COMUNICAZIONE STRATEGICA**  
Corso online riservato ai soci Cfmt  
Svolgimento corso: 30 ottobre  
Organizzatore: Cfmt

**GESTIRE LA RABBIA: QUESTIONE DI EQUILIBRIO**  
Corso online  
Termine iscrizioni: 21 ottobre  
Svolgimento corso: 26 ottobre  
Quota: euro 50  
Organizzatore: I&G Management

**COMUNICARE PER AFFERMARSI**  
Webinar  
Termine iscrizioni: 24 ottobre  
Svolgimento corso: 25 e 27 ottobre, dalle 15 alle 17  
Organizzatore: Challenge Network

**STILI DI COMUNICAZIONE**  
Corso online  
Termine iscrizioni: 31 ottobre  
Svolgimento corso: 7 e 11 novembre  
Quota: euro 1.590  
Organizzatore: Cegos

**THINK ON YOUR FEET®**  
Corso di comunicazione efficace  
Live webinar  
Svolgimento corso: 14-15 novembre  
Quota: euro 1.450  
Organizzatore: Bridge Partners®

**WRITING DYNAMICS™**  
Corso di scrittura professionale online  
Svolgimento corso: 17 novembre  
Quota: euro 800  
Organizzatore: Bridge Partners®

**CONTROLLO DI GESTIONE, BILANCIO, AMMINISTRAZIONE**

**AMMINISTRATORE DI STARTUP E PMI**  
Virtual classroom: 6 giornate  
Inizio corso: 28 ottobre  
Quota: euro 1.500  
Organizzatore: InFinance

**BAS DI CONTABILITÀ ANALITICA**  
Corso online: 3 giornate  
Partenza corso: 18 novembre  
Quota: euro 750  
Organizzatore: InFinance

**MASTER CONTROLLING**  
Virtual classroom: 12 giornate + 1 giornata esperienziale  
Partenza corso: 18 novembre  
Quota: euro 3.500  
Organizzatore: InFinance

**ORGANIZZAZIONE E PERSONALE**

**Scoprire il vero potenziale della Lean con il percorso formativo di Leanbeat**

"Esperienze Kaizen" di Leanbeat propone 9 tappe incentrate su prassi virtuose maturate giorno dopo giorno all'interno di PMI e multinazionali in Italia ed è dedicato a chiunque debba o voglia affrontare sfide manageriali e umane importanti, impossibili senza energia sufficiente e solide motivazioni. Al centro, storie di Lean Transformation raccontate dalla voce di chi il cambiamento lo ha voluto, costruito e gestito: manager con competenze ed esperienze profonde e concrete, maturate sul campo all'interno di aziende che hanno fatto propri i principi del Kaizen. In tempi di crescente interesse per la Lean, imprenditori e manager rischiano di fermarsi a un set di strumenti operativi e tralasciare la cornice valoriale che ne permette un uso davvero efficace. È così che, dopo un'entusiasmante fase iniziale, molti progetti di cambiamento finiscono per arenarsi. Il presupposto di Esperienze Kaizen è che si debba tornare alle origini del Kaizen e parlare di Lean concentrandosi sul perché prima ancora che sul cosa e sul come: arrivare a tecniche e strumenti partendo dalla giusta prospettiva, allestire il toolset più efficace solo dopo aver fatto proprio il mindset giusto. Un ritorno, dunque, alle origini della Lean, a quei cambiamenti culturali capaci di mettere radici attraverso le persone, di durare e autoalimentarsi nel tempo, incidendo profondamente sul destino dell'azienda. Il percorso formativo, che è iniziato il 3 settembre e può essere seguito in presenza o in remoto, prevede la possibilità di prendere parte anche alle singole sessioni formative, l'ultima delle quali si terrà il 7 dicembre.

**Per ulteriori informazioni:**

Leanbet, e-mail: [esperienzekaizen@leanbet.eu](mailto:esperienzekaizen@leanbet.eu)  
<https://www.leanbet.eu/esperienze-kaizen>

**MARKETING E VENDITE**

**Dall'esperienza Bridge Partners® Il Sales Master per avere successo nella vendita**

Il mondo delle vendite è in continuo cambiamento: nuovi scenari, nuovi modi di interagire, nuovi modelli organizzativi, clienti sempre più demanding e mercati sempre più in affanno e competitivi. Bridge Partners®, che studia da anni i comportamenti di chi ricopre ruoli commerciali, ha individuato le competenze necessarie per avere successo nella vendita, adattabili a ogni contesto e situazione e le ha raccolte in un progetto formativo: Bridge Sales Master. Un corso con un taglio pratico e dai contenuti innovativi, che rivoluziona l'approccio alla trattativa con il cliente, permettendo di chiudere prima accordi di maggior soddisfazione. La prima edizione si svolgerà online in live streaming dal 9 novembre al 28 febbraio 2023 e sarà tenuta da Alessandro Colonna e Domenico Pugliese, Senior Partner di Bridge Partners®, il master, che prevede max sei partecipanti per ogni edizione, si rivolge a chi riveste un ruolo commerciale da almeno tre anni e desidera affrontare il proprio lavoro con nuova consapevolezza e nuove capacità, per cogliere le sfide sempre più difficili degli scenari di oggi. Il percorso formativo prevede: 70 ore d'aula di cui il 90% pratica, 3 assessment, 1 testimonial speech, 1 project work. Queste le principali tematiche: tecniche di esplorazione dei bisogni: come fare le giuste domande; comunicare in modo chiaro, sintetico e impattante: strumenti per dare informazioni e gestire obiezioni in modo puntuale e strategico; le nuove regole del business writing: strumenti per organizzare le proprie idee e scriverle con chiarezza per attrarre e coinvolgere il lettore; creare valore dalla trattativa commerciale: come negoziare con efficacia ed efficienza. La quota di partecipazione è di 7.600 euro + IVA.

**Per ulteriori informazioni: Bridge Partners®, e-mail: [info@bridgepartners.it](mailto:info@bridgepartners.it), [bridgepartners.it](http://bridgepartners.it)**

## PANORAMA FORMAZIONE

### FINANZA, CREDITO, ASSICURAZIONI

**VIRTUAL ECONOMICS 4 MANAGER 3.0**  
Corso online riservato ai soci Cifmt  
Svolgimento corso: 18 ottobre  
Organizzatore: Cifmt

### LOGISTICA E SUPPLY CHAIN

**SUPPLY CHAIN MANAGEMENT**  
Corso online  
Termine iscrizioni: 26 ottobre  
Svolgimento corso: 2 e 9 novembre  
Quota: euro 1.390  
Organizzatore: Cegos

### QUALITÀ, AMBIENTE, SICUREZZA

**AUDITOR INTERNO DI SISTEMA DI GESTIONE PER LA QUALITÀ IATF 16949:2016 E GLI STRUMENTI LEAN MANUFACTURING COLLEGATI AI REQUISITI IATF 16949:2016**  
In streaming  
Svolgimento corso: 25-26-27-28 ottobre  
Organizzatore: Chiarini&Associati

### INTERNET E INFORMATICA

**L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE: ASPETTI GENERALI E PRINCIPALI APPLICAZIONI**  
Corso online  
Quota: euro 250  
Organizzatore: Federmanager Academy

### SOSTENIBILITÀ

**DECISIONI E SOSTENIBILITÀ**  
Corso online riservato ai soci Cifmt  
Svolgimento corso: 17 ottobre  
Organizzatore: Cifmt

### VARIE

**GLOBAL VIRTUAL TEAMS**  
Webinar  
Termine iscrizioni: 17 ottobre  
Svolgimento corso: 18 e 20 ottobre, dalle 15 alle 17  
Organizzatore: Challenge Network

### CORSI IN AULA E IN FORMULA BLENDED

#### SVILUPPO MANAGERIALE

**MILANO STRATEGIE DI NETWORKING PER COSTRUIRE ALLEANZE DENTRO E FUORI L'ORGANIZZAZIONE**  
Workshop  
Termine iscrizioni: 17 ottobre  
Svolgimento corso: 21 ottobre  
Quota: euro 500  
Organizzatore: Eu-tropa Società Benefit

**LA DIAGNOSI ORGANIZZATIVA**  
Workshop  
Termine iscrizioni: 17 ottobre  
Svolgimento corso: 15 novembre  
Quota: euro 500  
Organizzatore: Eu-tropa Società Benefit

**TIME MANAGEMENT**  
Svolgimento corso: 25 ottobre, ore 9.30-17.00  
Organizzatore: Praxi Academy

**LEADING CHANGE** - in collaborazione con World Business Forum  
Incontro con Carly Fiorina e Tal Ben-Shahar  
Due eventi esclusivi riservati agli associati Cifmt  
8-9 novembre  
Organizzatore: Cifmt

**MEETING ROI: GESTIONE EFFICACE DELLE RIUNIONI**  
Svolgimento corso: 17 novembre, ore 9.30-17.00  
Organizzatore: Praxi Academy

**SESTRI LEVANTE (GE) LEADING PEOPLE**  
Come guidare e sviluppare con efficacia ogni collaboratore che di viene affidato  
Svolgimento corso: 20-21 ottobre  
Quota: euro 600  
Organizzatore: IEN Istituto Europeo Neurosistemica

**TEAM WORKING**  
Svolgimento corso: 7-8 novembre  
Quota: euro 600  
Organizzatore: IEN Istituto Europeo Neurosistemica

### ORGANIZZAZIONE E PERSONALE

**MILANO PROCESSO DI GESTIONE DELLA FORMAZIONE**  
Percorso webinar  
Svolgimento corso: 18-20-24-26 ottobre, ore 14-16  
Organizzatore: Praxi Academy

**FORMAZIONE FORMATORI IN UN CONTESTO PHYGITAL**  
Percorso webinar  
Svolgimento corso: 21-24-25 ottobre, ore 9.30-12.30  
Organizzatore: Praxi Academy

**EMPLOYEE JOURNEY**  
Corso blended  
Svolgimento corso in sede: 25-26 ottobre, ore 9.30-17  
Follow up on line: 17 novembre, ore 9.30-12.30  
Organizzatore: Praxi Academy

**IL WELFARE AZIENDALE**  
Termine iscrizioni: 31 ottobre  
Svolgimento corso: 7 novembre  
Quota: euro 890  
Organizzatore: Cegos

### COMUNICAZIONE

**MILANO ESAC - EMOTIONAL SKILLS AND COMPETENCIES**  
Termine iscrizioni: 13 ottobre  
Svolgimento corso: 20-22 ottobre  
Quota: euro 1.500  
Organizzatore: I&G Management

**COME PARLARE IN PUBBLICO**  
Termine iscrizioni: 31 ottobre  
Svolgimento corso: 8-9 novembre  
Quota: euro 1.150  
Organizzatore: Ottantaventi Formazione

**TAD: TECNICHE AVANZATE DELLE DOMANDE**  
Termine iscrizioni: 1° novembre  
Svolgimento corso: 10-11 novembre  
Quota: euro 500  
Organizzatore: I&G Management

**METODO PI (PRACTITIONER) - PSICOLOGIA EMOTIVO-COMPORTAMENTALE INTEGRATA**  
Termine iscrizioni: 1° novembre  
Svolgimento corso: 14 novembre 2022 - 22 Maggio 2023 (8 giornate)  
Quota: euro 1.500  
Organizzatore: I&G Management

**ETAC - EVALUATING TRUTHFULNESS AND CREDIBILITY**  
Termine iscrizioni: 10 novembre  
Svolgimento corso: 17-20 novembre  
Quota: euro 2.000  
Organizzatore: I&G Management

### ASSICURAZIONI

#### Da Cetif e Ania un percorso per la formazione di nuove figure professionali in campo assicurativo

Sono aperte le iscrizioni alla terza edizione del Master di II livello Cetif-Università Cattolica del Sacro Cuore in Gestione Assicurativa: Innovazione, sostenibilità e scenari internazionali. In partenza a marzo 2023, disponibile in formula blended, ha durata annuale (1500 ore, 60 CFU) e permette di conseguire il titolo universitario di Master di II livello. Realizzato in collaborazione con Ania e Ania Academy, il percorso mira alla formazione di nuove figure professionali che coniughino skill tecniche e competenze digitali, capaci di operare in contesti internazionali e attente ai temi della sostenibilità (di business, sociale, tecnologica, ambientale ecc). Si rivolge a laureandi, laureati (specialistica, magistrale, vecchio ordinamento) e professionisti desiderosi di apprendere e sviluppare nuove conoscenze e competenze per operare nel settore assicurativo. Il programma didattico prevede l'alternanza di formazione d'aula sincrona, contenuti didattici asincroni (set di slide e videolezioni) e attività di stage o Innovation Project. Le lezioni di aula sincrona e i laboratori applicativi si concentreranno in 10 short week. Il termine per le iscrizioni è il 28 febbraio 2023; per l'ammissione i candidati dovranno superare un processo di selezione. Numero massimo complessivo di ammessi: 30. La quota di partecipazione è di 8.500 euro; sono previste borse di studio e agevolazioni economiche. Il Master apre comunque anche la frequenza dei singoli moduli, di base o avanzati; è possibile iscriversi fino a 10 giorni prima dell'inizio dei moduli. Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di frequenza.

Per ulteriori informazioni: Cetif, tel: 02 79342590, e-mail: master.insurance@unicatt.it, www.cetif.it

### INTERNET E INFORMATICA

#### Acquisire e sviluppare le competenze digitali con Salesforce Digital Career Factory

Quasi nove italiani su dieci pensano di non avere le competenze digitali necessarie alle aziende e l'87% si sente altrettanto impreparato per i prossimi cinque anni. Tuttavia, solo il 17% segue percorsi formativi per colmare il gap. Dai dati del Digital Skills Index di Salesforce nasce Salesforce Digital Career Factory, nuovo programma di formazione realizzato da Salesforce, Randstad, Lutech TenEngin e TIM con l'obiettivo di massimizzare le opportunità di carriera messe a disposizione dal digitale e fornire gli strumenti per accrescere le competenze più richieste nel mondo del lavoro. I percorsi formativi sono rivolti alla formazione di Salesforce Developer - con competenze base più tecniche - e di Salesforce Administrator per profili con base più generica. I percorsi, online, prevedono 120 ore, delle quali 40 di teoria, 58 di pratica, 8 di moduli obbligatori (4 diritti e doveri dei lavoratori + 4 sicurezza generale) e 16 ore di tematiche trasversali. Condizioni per accedere a Salesforce Developer, che forma sviluppatori, integratori di sistema: background lauree informatiche e STEM, conoscenza della lingua inglese, capacità di sviluppo in almeno un linguaggio di programmazione object oriented (Java, C++, C#, JavaScript ecc.). Prossime date di svolgimento: dal 17 ottobre al 2 novembre; dal 14 al 25 novembre; dal 28 novembre al 14 dicembre. Salesforce Administrator, che mira invece a formare consulenti e analisti, si rivolge a laureati/diplomati, con buona conoscenza della lingua inglese. Prossime date: dal 10 al 25 ottobre o dal 3 al 17 novembre. In entrambi i corsi sono gratuiti.

Per ulteriori informazioni: Salesforce, [https://bit.ly/digital\\_career\\_factory2022](https://bit.ly/digital_career_factory2022)

### SESTRI LEVANTE (GE)

**PUBLIC SPEAKING**  
Svolgimento corso: 24-25 ottobre  
Quota: euro 600  
Organizzatore:  
IEN Istituto Europeo  
Neurosistemica

### FINANZA, CREDITO, ASSICURAZIONI

#### MILANO

**MASTER CORPORATE FINANCE**  
In presenza e online in aula virtuale:  
16 giornate  
Inizio corso: 11 novembre  
Quota: euro 3.500  
Organizzatore: InFinance

**MASTER BANKING & FINTECH**  
In presenza e online in aula virtuale:  
15 giornate  
Inizio corso: 11 novembre  
Quota: euro 3.500  
Organizzatore: InFinance

### APPROVVIGIONAMENTI E ACQUISTI

#### MILANO

**DAL MIGLIORAMENTO  
DEL PROCESSO D'ACQUISTO  
ALLA RIDUZIONE DEI COSTI TOTALI**  
Termine iscrizioni: 3 novembre  
Svolgimento corso: 10-11 novembre  
Quota: euro 1.590  
Organizzatore: Cegos

### LOGISTICA E SUPPLY CHAIN

#### BOLOGNA

**GESTIONE, CONTROLLO  
E RIDUZIONE SCORTE**  
Termine iscrizioni: 31 ottobre  
Svolgimento corso: 7-8 novembre  
Quota: euro 1.590  
Organizzatore: Cegos

### QUALITÀ, AMBIENTE, SICUREZZA

#### MILANO

**BENESSERE DIGITALE  
E TECNOSTRESS**  
Workshop  
Termine iscrizioni: 17 ottobre  
Svolgimento corso: 25 ottobre  
Quota: euro 500  
Organizzatore:  
Eu-tropia Società Benefit

**LA PROMOZIONE DEL BENESSERE  
IN AZIENDA**  
Workshop  
Termine iscrizioni: 17 ottobre  
Svolgimento corso: 8 novembre  
Quota: euro 500  
Organizzatore:  
Eu-tropia Società Benefit

### SOSTENIBILITÀ

#### TORINO

**DIGITAL SUSTAINABLE  
MANAGEMENT MASTER**  
2 weekend in presenza  
e 4 weekend online  
Inizio corso: 18 novembre  
Quota: a partire da euro 3.180  
Organizzatore: Talent Garden

### PER ULTERIORI INFORMAZIONI

**BRIDGE PARTNERS\***, tel. 011 0465213,  
e-mail: [info@bridgepartners.it](mailto:info@bridgepartners.it), <https://bridgepartners.it>

**CA\* FOSCARI CHALLENGE SCHOOL**, tel. 041 2346868,  
e-mail: [corsi.challengeschool@unive.it](mailto:corsi.challengeschool@unive.it),  
[www.cafoscarichallengeschool.it](http://www.cafoscarichallengeschool.it)

**CEGOS ITALIA**, tel. 02 80672672,  
e-mail: [servizio.clienti@cegos.it](mailto:servizio.clienti@cegos.it), [www.cegos.it](http://www.cegos.it)

**CFMT**, tel. 02 5406311 - 06 50043053,  
e-mail: [info@cfmt.it](mailto:info@cfmt.it), [www.cfmt.it](http://www.cfmt.it)

**CHALLENGE NETWORK**, tel. 06 8554889,  
e-mail: [class@challengenetwork.it](mailto:class@challengenetwork.it),  
[www.challengenetwork.it](http://www.challengenetwork.it)

**CHIARINI & ASSOCIATI**, tel. 0532 208482-051 236037,  
e-mail: [sales@chiarini.it](mailto:sales@chiarini.it), [www.chiarini.it](http://www.chiarini.it)

**CUOA BUSINESS SCHOOL**, tel. 0444 333813,  
e-mail: [leancenter@cuoa.it](mailto:leancenter@cuoa.it), [www.cuoa.it](http://www.cuoa.it)

**EMERGENETICS ITALIA - FIORDISPINI ASSOCIATI**,  
tel. 348 9792249 / 348 5518383,  
e-mail: [letuedomande@fiordispini.it](mailto:letuedomande@fiordispini.it),  
<https://www.fiordispini.it/certificazione-online-emergetics/>

**EU-TROPICA SOCIETÀ BENEFIT**, tel. 02 43319008,  
e-mail: [eu-tropia@eu-tropia.it](mailto:eu-tropia@eu-tropia.it), [www.eu-tropia.it](http://www.eu-tropia.it)

**FEDERMANAGER ACADEMY**,  
e-mail: [info@federmanageracademy.it](mailto:info@federmanageracademy.it),  
[www.federmanageracademy.it](http://www.federmanageracademy.it)

**I&G MANAGEMENT**, tel. 02 70129032,  
e-mail: [info@igmanagement.it](mailto:info@igmanagement.it), [www.igmanagement.it](http://www.igmanagement.it)

**IDEAMANAGEMENT HUMAN CAPITAL**,  
tel. 02 40708511, [www.ideamanagement.it](http://www.ideamanagement.it)

**IEN ISTITUTO EUROPEO NEUROSISTEMICA**,  
tel. 0185 41558, e-mail: [segreteria@ienonline.org](mailto:segreteria@ienonline.org),  
[www.ienonline.org](http://www.ienonline.org)

**INFINANCE**, tel. 02 86891763,  
e-mail: [training@infinance.it](mailto:training@infinance.it), [www.infinance.it](http://www.infinance.it)

**OTTANTAVENTI**, tel. 075 5452482 e 02 46712222,  
whatsapp: 351 9496284,  
e-mail: [gbermini@ottantaventi.it](mailto:gbermini@ottantaventi.it), [www.ottantaventi.it](http://www.ottantaventi.it)

**PRAXI ACADEMY**, tel. 011 6560,  
e-mail: [monica.coppola@praxi.praxi](mailto:monica.coppola@praxi.praxi), [www.praxi.praxi](http://www.praxi.praxi)

**TALENT GARDEN**, tel. 02 82942387,  
e-mail: [admission.school@talentgarden.com](mailto:admission.school@talentgarden.com),  
[www.talentgarden.org](http://www.talentgarden.org)

**U2COACH**, tel. 06 8170185, e-mail: [info@uzcoach.it](mailto:info@uzcoach.it),  
[www.uzcoach.it](http://www.uzcoach.it)

**Per inviare alla Redazione informazioni sulle  
scuole e sui prossimi corsi: [r.sarno@mediaedi.it](mailto:r.sarno@mediaedi.it)**

### QUALITÀ, AMBIENTE, SICUREZZA

#### Cleaning Management: metodi, tecniche e strumenti per il settore nel corso di SdM

Partirà il 24 novembre la terza edizione del Corso di Alta Formazione in Cleaning Management, offerto da SdM - Scuola di Alta Formazione dell'Università degli studi di Bergamo, con l'obiettivo di fornire conoscenze su metodi, tecniche e strumenti per la gestione della attività connesse alla pulizia e alla sanificazione degli ambienti commerciali, lavorativi e civili, con una panoramica sulle principali tecnologie attualmente disponibili. Si rivolge ai responsabili e agli addetti al marketing e alla gestione di servizi di cleaning di aziende operanti nel settore del pulito, agli addetti al facility management di aziende industriali e ospedaliere, della grande distribuzione e dei servizi, agli addetti alla manutenzione di aziende industriali, ai responsabili commerciali di aziende fornitrici di tecnologie del pulito e ai responsabili e addetti degli uffici gare d'appalto della Pubblica Amministrazione. Il corso è realizzato in collaborazione con **Afidamp**, promosso da Fra.Mar e con il supporto di Fondazione Scuola Nazionale Servizi e Aiea. Il percorso prevede un totale di 120 ore di formazione (a distanza e in presenza) il giovedì e il venerdì ogni 4 settimane, con lezioni frontali basate su esposizioni di modelli gestionali, organizzativi e tecnici; testimonianze di settore in aula; visite aziendali; "pilote di tecnologia" per apprendere le opportunità tecnologiche del mondo del pulito; interventi periodici su soft skill e relazioni interpersonali. Termine iscrizioni: 24 ottobre. Quota di partecipazione: 4.500 euro; per gli associati Afidamp: 3.600 euro.

**Per ulteriori informazioni: SdM, tel. 035 2052872;  
e-mail per informazioni amministrative: [master@unibg.it](mailto:master@unibg.it);  
per informazioni didattiche: [cleaningmanagement@unibg.it](mailto:cleaningmanagement@unibg.it),  
<https://sdm.unibg.it/corso/cleaningmanagement/>**

# «Igiene e pulizia sono anche utili per prevenire infortuni sul lavoro»

**La cerimonia.** Consegnati i diplomi del corso di Alta Formazione in Cleaning Management. Il presidente di Fra.Mar Maffei: «Lavorare con noi per prepararsi a un'attività in proprio»

Igiene e sanificazione, con un'attenzione alla sicurezza dei luoghi di lavoro e alla prevenzione degli infortuni. Temi centrali in epoca post Covid, che hanno assunto un'importanza ancor più forte negli ultimi due anni nel mondo del lavoro e della formazione. È proprio attorno a queste tematiche si è sviluppata la seconda edizione del corso di Alta Formazione in Cleaning Management promosso da Fra.Mar, che ieri pomeriggio ha vissuto il suo atto conclusivo all'Università, partner dell'iniziativa insieme a SdM, la Scuola di Alta Formazione dell'ateneo, con la consegna degli attestati di partecipazione ai 13 addetti del settore che hanno preso parte alle lezioni. Il corso, supportato da docenti universitari e da professionisti delle imprese, è stato condotto in prevalenza nella sede del Km Rosso, con visite sul campo all'interno delle aziende. Occasione di formazione continua in un periodo di grande cambiamento del contesto lavorativo. «Per noi è un'iniziativa di grande valore, soprattutto a livello sanitario - ha detto Francesco Maffei, presidente di



Momento della consegna dei diplomi corso di Alta Formazione in Cleaning Management. FOTO VUORI COLLEZIONE

Fra.Mar - Insieme all'università vogliamo dare una maggiore credibilità al nostro settore e più possibilità d'inserimento dei giovani in ambito lavorativo».

L'appello è rivolto ai ragazzi: il lavoro non manca, ma le aziende faticano a reperire personale, in questo settore come in tanti altri comparti. «Stiamo cercando ragazzi che vengano a lavorare da noi, ma abbiamo problemi a trovarne - ha ammesso il tito-

lare di Fra.Mar -. Purtroppo non c'è più tanta voglia di sporcarsi le mani. Rivolgo il mio invito soprattutto ai giovani, perché nel nostro settore siamo in grado di preparare al futuro tanti professionisti. È l'inizio di un percorso professionale che può garantire anche una carriera, un modo per imparare o fare sacrifici, per crescere e prepararsi a un'attività in proprio».

E mentre va in archivio la se-

conda edizione del corso, già si pensa alla terza, che prenderà il via il 23 novembre prossimo. Quest'anno, rispetto al passato, le lezioni si sono aperte anche ai dipendenti di aziende che operano fuori dalla provincia di Bergamo, grazie soprattutto alla collaborazione con Afidamp, associazione italiana fornitori di attrezzature del settore. In futuro la sinergia attorno al corso potrebbe portare alcuni temi af-

frontati anche nelle aule universitarie. «È importante far capire che la pulizia non è solo un'attività legata al ripristino delle condizioni di igiene di un luogo di lavoro, ma che è importante per garantire un'adeguata salubrità del macchinari, anche nell'ottica della prevenzione degli infortuni sul lavoro - ha detto il Rettore Sergio Cavaliari -. È un tema trasversale che riguarda uffici, aziende, commercio e istituzioni. Stiamo cercando di inserire gli argomenti alla gestione delle facilities all'interno dei nostri corsi di laurea, in particolare nell'area manutenzione».

Tra i partner dell'iniziativa anche l'Asst Bergamo Est che, come ha ricordato il direttore generale Francesco Locati, ha collaborato «sulla base di un programma per approfondire temi legati alla scienza della sanificazione e disinfezione. Abbiamo sviluppato un know-how importante - ha detto Locati - che mettiamo a disposizione delle aziende del settore, dove la dimensione della qualità fa la differenza».

**Sergio Cotti**

02/09/2022 09:49:03

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



# CASA&CLIMA

BIMESTRALE

Organizzata da:



n. 98 settembre 2022  
www.casaclima.com

### Comitato consultivo

Carlo Tonari (Inca)  
Angelo Artale (Fisco)  
Giorgio Albonetti (Quint)  
Marco Zini (Quint)

### Comitato scientifico

Dario Amici (Ristorante)  
Antonio Ariani (AI)  
Alfo Bonaventura (AI)  
Cesare Botto (Fis)  
Sandro Bona (Artus)  
Sergio Fabio Silvio (Fisco)  
Fabio Brondola (Assogestioni)  
Francesco Barrelli (Nuovi)  
Paolo Carraro (Fisco)  
Davide Castagnoli (Nuovi)  
Innocenzo Cipolletti (AI)  
Italo Di Feltri (Artus)

Riccardo Di Ambrosio (AI)  
Daniela Dal Col (Artus)  
Caterina Esio (Fondazione  
Promediano Acquila)  
Enrico Fadda (Artus)  
Paolo Fani (Unicredit)  
Nicola Antonio Fomanelli  
(AI)  
Roberto Frassinetti  
(Assocompatti)  
Fabio Gasparini (Archit)  
Sabine Ghislandi (Wass)  
Hans Paul Griesner (Ance)  
Iginio Lantini (Unicredit)  
Giuseppe Lupi (Artus)  
Antonio Maltoni (Assogestioni)  
Luca Marzola (Zanichelli)  
Laura Michelini (Artus)  
Aurelio Monti (Enimont)

Fabio Montagnoli (Fisco)  
Francesco Montalbano  
(Assogestioni)  
Sara Pardini  
(Archit)  
Paolo Pastorelli  
(Ristorante)  
Sergio Perini  
(Fisco)  
Massimo Poggio (Fisco)  
Giuseppe Rello (AI)  
Walter Righini (Fisco)  
Kristian Schneider (AI)  
Angelo Storti (Artus)  
Sergio Succi (Artus)  
Paolo Tagliari  
(Assogestioni)  
Eugenio Tortorelli (Artus)  
Bruno Ulivi (AI)

Redazione	Giorgio Albonetti   Direttore Responsabile Silvia Martellosio   Coordinamento Editoriale s.martellosio@bwr.it - Cell. 349.180.063
Collaboratori	Salvatore Comipre, Fondazione Promediano Acquila, Davide Cigli, Hans Paul Griesner, Iginio S. Lantini, Maria Vittoria Marzola, Patrizia Ricci, Ugo V. Rocca, Luca Rollino, Lidia Tulpanu, Urbangromo
Pubblicità	Elena Gentile   Ufficio Pubblicità e.gentile@bwr.it
Servizio abbonamenti	abbonamenti.clima@bwr.it - Tel. 02 854803 Abbonamento annuale (6 fascicoli) € 40 + € Costo copia singola 2,30 € (prezzo Editore)
Produzione	Antonio Lorenzi   Procurement Specialist a.lorenzi@bwr.it - Cell. 349.180.251 Grafica e Impaginazione: L&A di p&g Stampa: Aziende Grafiche Printing Srl Peschiera Borromeo (MI)
Editore	Quint Srl Sede legale Via Spadolini, 7 - 20141 Milano www.quint.it - info@quint.it tel. 02 854103

Quint è iscritta al Registro Operatori della Comunicazione n° 1291 del 28/10/2005. Registrazione del Tribunale di Milano n° 70 del 3/3/1988. Tutti i diritti di riproduzione degli articoli pubblicati sono riservati. Manoscritti, disegni e fotografie non si restituiscono.

Al sensi dell'art. 13 Regolamento Europeo per la Protezione dei Dati Personali (GDPR) di seguito GDPR, i dati di tutti i lettori saranno trattati sia manualmente, sia con strumenti informatici saranno utilizzati per l'invio di questo e di altre pubblicazioni e di materiale informativo e promozionale. Le modalità di trattamento saranno conformi a quanto previsto dagli art. 5-6-7 del GDPR.

I dati potranno essere comunicati a soggetti con i quali Quint Srl intrattiene rapporti contrattuali necessari per l'invio delle copie della rivista. Il titolare del trattamento dei dati è Quint Srl Via G. Spadolini 7 - 20141 Milano, al quale il lettore si potrà rivolgere per chiedere aggiornamenti, integrazione, la cancellazione e ogni altra operazione di cui agli articoli 15-21 del GDPR.

Testata associata



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



SERVIZI & ATTREZZATURE

# LOCALE SICURO

PULIZIA DELLE SUPERFICI E SANIFICAZIONE DEGLI AMBIENTI SONO ASPETTI FONDAMENTALI E DI DIFFERENZIAZIONE PER UN LOCALE

Marianna Notti

© Riproduzione Riservata

## Highlights



### CONSUMI

Utilizzare prodotti chimici professionali molto concentrati consente di ottimizzare gli spazi e risparmiare risorse, con un vantaggio anche economico



### PROTOCOLLI

Ciascuna realtà ha esigenze specifiche: dotarsi di protocolli di pulizia studiati ad hoc insieme al fornitore è un aiuto per l'operatore e una sicurezza per il cliente



### ARIA PULITA

Sanificare gli ambienti è fondamentale, così come ventilarli e garantire un corretto ricambio dell'aria



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

La pandemia ha portato l'attenzione degli esercenti sul tema dell'igiene e della pulizia, così come su quello della qualità dell'aria indoor. Finalmente ci si è resi conto che esiste un nesso tra questi aspetti, tra loro fortemente interconnessi, e la salute delle persone.

### VENTILAZIONE: UN'AZIONE INSOSTITUIBILE

L'aria indoor è più inquinata dell'aria esterna: si stima dalle sette alle 10 volte più tossica. Le componenti che la rendono poco salubre sono rappresentati dall'accumularsi dell'anidride carbonica, dalla presenza di Voc (composti organici volatili, come la formaldeide), particolati (Pm10 e Pm2,5), fibre inorganiche (per esempio lana

di roccia), radon (gas radioattivo e cancerogeno), microrganismi come virus e batteri, e una molteplicità di altre sostanze. A questo si aggiunge il crescente isolamento e sigillamento dei locali per ragioni di efficienza energetica, che porta a una ridotta circolazione dell'aria.

Aspetto questo da non trascurare, in quanto **nessun sistema di sanificazione o purificazione dell'aria può in alcun modo sostituire la ventilazione**, indispensabile per assicurare il necessario ricambio dell'aria viziata con aria di rinnovo esterna, ricca

di ossigeno, previa opportuna filtrazione da inquinanti quali microparticolato o pollini. Indubbiamente, tuttavia, affiancare a sistemi di ventilazione anche purificatori e sanificatori, dà un contributo importante a migliorare la sicurezza e il comfort degli ambienti.

### PURIFICAZIONE O SANIFICAZIONE?

C'è molta differenza. La purificazione è solitamente mediata da filtri: i più comunemente utilizzati sono filtri Hepa, in grado di filtrare l'aria da allergeni e polveri fino a 0,3 micron di dimensione. Questi filtri, quindi, non sono attivi contro virus, batteri o sostanze inquinanti di dimensioni inferiori; inoltre è

difficile filtrare tutta l'aria presente in una stanza (non sempre le masse d'aria lontane dalla macchina riescono a essere trattate) ed è necessaria manutenzione e sostituzione periodica. **Le tecnologie di sanificazione agiscono non solo sull'aria, ma anche sulle superfici.** Sono efficaci su microrganismi e particelle con dimensioni nell'ordine degli 0,001 micron, inclusi i Voc, ed eliminano anche i cattivi odori.

### SANIFICAZIONE IN PRESENZA: FONDAMENTALE PER PREVENIRE CONTAGI

È ormai noto che la trasmissione del Coronavirus avviene per via aerea: il virus infatti viene trasportato dalle piccolissime goccioline che emettiamo quando respiriamo o parliamo.

Queste possono muoversi nell'aria anche per qualche metro dalla sorgente e permanere mantenendo una carica infettiva, soprattutto in ambienti chiusi. Pertanto, **sanificare l'aria continuamente, anche mentre le persone sono presenti, è molto importante.** Le tecnologie utilizzabili in presenza sono, infatti, sempre più numerose.

### PULIZIA E IGIENE PER ESSERE COMPETITIVI

In un ambiente frequentato da numerose persone, all'attenzione per la qualità dell'aria deve affiancarsi quella per l'igiene.

È indispensabile mantenere elevati livelli di igiene e pulizia, utilizzando prodotti e attrezzature professionali e seguendo procedure codificate che consentono di ottenere il meglio dalle operazioni di pulizia e di non vanificare gli sforzi. Su questi temi è, da sempre, impegnata **Afidamp (Associazione Fabbrianti e Fornitori Italiani Attrezzature Macchine Prodotti e Servizi per la Pulizia)**. "Se prima della pandemia la pulizia e l'igiene dei locali era più una questione di decoro - commenta la **Direttrice Afidamp, Stefania Verrienti** - ora si è finalmente compresa la relazione tra salute e igiene, che rappresenta una preziosa barriera nei confronti di patogeni e inquinanti pericolosi". Per questo, in

pieno lockdown, **l'Associazione** è stata pronta a intervenire a supporto degli operatori professionali e, in collaborazione con **Fipe (Federazione Italiana Pubblici Esercizi)**, ha redatto e pubblicato delle linee guida e dei protocolli di pulizia fondamentali per garantire ai clienti la massima sicurezza. Ma Afidamp non era nuova a questo tipo di attività, in quanto le collaborazioni con Fipe, e prima ancora con **Apci (Associazione Professionale Cuochi Italiani)**, erano già attive da qualche anno.

"A queste realtà si deve il merito di aver capito, in tempi non sospetti, quanto sia importante offrire un ambiente pulito e sicuro. Con loro collaboriamo sia con pubblicazioni sia con eventi e corsi di formazione, volti a creare una nuova *formamentis* nell'operatore, che deve approcciarsi in modo corretto alla pulizia. Non solo, abbiamo creato dei prontuari, a disposizione degli esercenti, che possono anche esse-

re affissi nel locale per far sentire i propri clienti tutelati".

In questo contesto, dunque, la pulizia diventa anche una questione di immagine e un fattore competitivo: "In un'indagine pre-Covid - conferma Verrienti - abbiamo rilevato che il 47% delle persone la considera un indicatore di qualità e l'evidenza è confermata pure da portali come TripAdvisor, che la inseriscono nelle loro classificazioni".

Infine, a ulteriore supporto del settore, Afidamp ha stretto **accordi**

**con Fipe e Apci per l'acquisto di prodotti a prezzi fortemente scontati dai propri associati.** "Abbiamo voluto e vogliamo continuare a supportare il mondo del fuori casa - conclude Verrienti - anche con agevolazioni economiche, in quanto siamo consci di quanto il comparto sia stato colpito. Siamo inoltre a disposizione di chiunque abbia bisogno di informazioni. È per noi di primaria importanza, infatti, divulgare la cultura dell'igiene e di come ottenerla".





MERCATO

# Carrelli, passi avanti tra cautele e incertezze

Positivo il primo semestre del 2022, che ha segnato per le aziende una netta ripresa, sia in termini di volumi di vendita che di fatturato. Anche questo segmento deve però fare i conti con la difficilissima contingenza economica: per la seconda parte dell'anno preoccupa soprattutto un'inflazione che non accenna a fermarsi

**Maurizio Pedrini**

**A**nche il comparto delle attrezzature per la pulizia professionale, nel quale rientra la nicchia dei carrelli, non può dichiararsi immune dalle conseguenze della pesante situazione cretasi a seguito della pandemia, dell'aumento spropositato del costo delle materie prime e del loro reperimento, dell'impennata della bolletta energetica. Senza ignorare, ovviamente, i tragici effetti della guerra tra Russia e Ucraina, con le conseguenti sanzioni economiche, che hanno determinato ulteriori, gravi difficoltà di approvvigionamento per l'Unione Europea e, in particolare, per l'Italia. Però, contrariamente all'andamento della situazione nazionale, questi fattori non sembrano fortunatamente determinare un'elevata criticità. Infatti, secondo la recente indagine commissionata da Afidamp alla società Cerved ON per conoscere lo stato di salute del profes-

sional cleaning in Italia, soltanto il 16,6% delle aziende intervistate ha rilevato, al momento, tali elementi come un ostacolo allo sviluppo e all'andamento della propria attività. A questo, però, si aggiunge un 16,1% che sottolinea la rilevanza della concorrenza dei gruppi internazionali, come ulteriore fattore problematico per il mercato italiano. Gli aspetti più critici riguardano – semmai – in primo luogo: la riduzione dei margini, seguita dai ritardi nei pagamenti e dalla concorrenza dei produttori, oltre alla frammentazione del mercato e alla concorrenza di soggetti non qualificati esterni al settore. L'aumento dei prezzi delle materie prime, contrariamente all'andamento della situazione nazionale, non sembra essere ancora, almeno per il momento, un fattore di elevata criticità. Sta di fatto che le aziende di questa filiera produttiva, spesso impegnate nella realizzazione di

altre attrezzature e prodotti per l'igiene professionale, a volte frettolosamente e a tono considerate meno importanti di altre industrie del settore, hanno assunto negli ultimi anni sempre più importanza, peso specifico e dignità. Un ruolo di tutto rispetto, frutto di un costante impegno sul fronte della ricerca e sviluppo, di nuove avanzate soluzioni e della sostenibilità ambientale. L'ottimale rapporto qualità-prezzo che i prodotti Made in Italy sanno comunque garantire, appaiono ancora un valido antidoto capace di far fronte ai prezzi stracciati della concorrenza cinese. Ma non basta. Nonostante le difficoltà del momento, è continuato positivamente lo sforzo innovativo delle nostre aziende, orientato non solo verso complesse applicazioni web-based per la configurazione delle attrezzature, ma anche a favore di soluzioni modulari, facilmente adattabili alle diverse condizioni

8 DIMENSIONE PULITO | SET 2022



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

d'impiego. Apprezzabile soprattutto lo sforzo di rendere i carrelli ancora più efficienti, in chiave di prevenzione anti-batterica, con intelligenti e originali accorgimenti per conseguire il top in termini di sicurezza igienica. È cresciuta ulteriormente l'attenzione all'ergonomia dei modelli, tesa a favorire le migliori condizioni di lavoro possibili per l'operatore. Insomma, anche in questi anni, tanto complessi e problematici, i produttori hanno fatto del loro meglio per cogliere e intercettare tempestivamente le richieste del mercato, che richiamano in misura sempre maggiore precise ed esclusive necessità, oltre ad elevati livelli di specializzazione. I marchi del settore dimostrano di rendersi conto che, solo puntando sulla qualità e sui servizi aggiuntivi, sarà possibile vincere la scommessa. In tale prospettiva offrono già da tempo prodotti che comprendono accessori esclusivi,

carrelli ad hoc, raffinati telai, mop in microfibra, a volte anche con pretrattamenti differenziati, a seconda della tipologia di ambiente sul quale intervenire. Come di consueto, nella nostra rubrica, diamo voce alle aziende per fare il punto della situazione.

**Qual è il vostro bilancio, in termini di volumi produttivi e fatturato, riferito allo scorso anno e al primo semestre del 2022? Che segnali sono giunti dal mercato, in particolare dalle esportazioni?**

"Nonostante l'attuale situazione caratterizzata da una forte incertezza", risponde **Kristian Trevisan**, Area Manager Italia di **Filmop International**, "il bilancio dei primi sei mesi dell'anno è sicuramente positivo e in deciso aumento rispetto allo stesso periodo del 2021, durante il quale stavamo ancora facendo i conti con le limitazioni

imposte dalla pandemia. In particolare modo, la richiesta di carrelli antibatterici A-B Plus è in continua crescita, a conferma della necessità di continuare a garantire il mantenimento di elevati standard igienici, come anche gli ordini di carrelli strizzatori e multiscopo, in linea con i CAM vigenti". **Nel 2021**", interviene **Andrea Loro Piana**,

---

**Si ha la sensazione di una sorta di calma piatta, mentre per quanto concerne il fatturato, è generalmente in crescita, talvolta anche in misura considerevole**

## MERCATO

titolare di **FALPI**, "abbiamo registrato un sensibile incremento delle vendite rispetto al 2020, dovuto principalmente alla "ripartenza" del post-pandemia. L'inizio del 2022, pur caratterizzato da una tenuta dei volumi delle vendite, appare delinearsi tra luci ed ombre. I ben noti eventi bellici, la speculazione feroce sulle materie prime, gli aumenti dei costi di produzione dovuti ai rincari energetici, stanno pesantemente condizionando le vendite da maggio. Non sappiamo cosa ci aspetta da qui alla fine dell'anno: ogni previsione è assolutamente campata in aria". **Denis Scapin** Responsabile Vendite Italia di **TTS Cleaning** è confortante: "Il primo semestre del 2022 ha visto una ripresa sia a livello nazionale sia internazionale, i volumi di vendita registrati sono decisamente positivi e includono anche le trattative portate avanti in questi due lunghi anni di pandemia, che ne hanno ritardato la finalizzazione. Rimangono, ad ogni modo, cauti per quanto riguarda la seconda parte dell'anno: è infatti difficile prevedere oggi l'impatto sul mercato di un'inflazione che non accenna a fermarsi". **Sergio Cervellini**, titolare di **TWT (Tools Technology)** è molto preoccupato: "Credo", esordisce, "che dopo la pandemia da SARS CoV 2 e lo scoppio della guerra in Ucraina il mercato europeo in generale, perciò anche quello del settore dei carrelli rivolti al professional cleaning, appaia coperto da una coltre di fumo. Le aziende sono in posizione di attesa, ma non si sa di che cosa: non ci sono ap-

palti, commesse, né entusiasmi. Si ha la sensazione di una sorta di calma piatta, mentre per quanto concerne il futuro, è generalmente in crescita, talvolta anche in misura considerevole. Questa tendenza vale anche per noi, perché fortunatamente per TWT sono emersi mercati nuovi fuori dall'Europa, ma è giusto sottolineare con timore che l'andamento commerciale continentale offre un quadro completamente immobile. La nostra azienda sta riscuotendo notevoli apprezzamenti specie nei Paesi scandinavi, che apprezzano la qualità dei nostri prodotti e manifestano una maggiore disponibilità finanziaria". "Di sicuro, siamo in un periodo di ripresa sul primo semestre 2022" afferma **Simone Coccato**, sector leader di **Diversey**, "due settori sono particolarmente dinamici in questo senso: le imprese di pulizia e la sanità. I segnali del mercato sono positivi, nello specifico per i carrelli di piccole e medie dimensioni. Per quanto riguarda l'export, Diversey è presente con una business-unit autonoma in ogni regione".

**Quali sono attualmente le problematiche maggiori da risolvere a livello produttivo e in che modo state cercando di farvi fronte al meglio? In particolare, come state affrontando le grandi sfide della difficoltà nel reperimento delle materie prime, l'aumento esponenziale della bolletta energetica e la questione della logistica?**

"La capacità di fornitura è rimasta irva-



Diversey

riata", afferma Trevisan, "i nostri clienti possono contare su un ampio assortimento di prodotti e componenti di ricambio sempre disponibili. Allo stesso modo, continuiamo a distinguerci per la tempestività nell'esecuzione degli ordini e la rapidità nelle spedizioni. Siamo, inoltre, energeticamente autonomi dal 2011 grazie al complesso di impianti fotovoltaici installato nella sede centrale che da allora permette di alimentare completamente la produzione tessile con energia solare pulita". "Non esiste una sola area di azione aziendale che non abbia accentuato le proprie criticità", riprende Loro Piana. "Solo per restare sulle più 'calde', tanto per cominciare, si registra una grossa difficoltà



Sergio Cervellini  
titolare di TWT



Simone Coccato  
Sector Leader  
Diversey



Andrea Loro Piana  
titolare Falpi



Denis Scapin  
Sales Manager  
TTS Cleaning



Kristian Trevisan  
Area Manager Italia  
Filmop International

nel reperimento di collaboratori e maestranze. Sul fronte delle materie prime siamo stati costretti ad aumentare enormemente le scorte a magazzino, con prezzi molto elevati ed impegno notevole di capitali e spazi fisici. Dal punto di vista dei costi produttivi non abbiamo potuto fare nulla, pur contando su un apporto considerevole da parte del nostro impianto fotovoltaico, i costi sono comunque fuori controllo e non possono che concorrere negativamente alla riduzione delle marginalità, visto che gli aumenti applicati ai listini a Dicembre 2021 non possono ovviamente essere sufficienti a compensare ciò che stiamo subendo, ormai da quasi un anno. La certezza è che il 2022 sia un anno da affrontare con nervi saldi e resilienza". "La disponibilità di prodotti", interviene Scapin, "è sempre stata un nostro asset strategico: i 42.000 mq di magazzino della sede centrale si sono rivelati un considerevole punto di forza, che ci ha permesso di garantire ai nostri clienti un servizio continuativo e la consueta rapidità di consegna, a prescindere dalle fluttuazioni di mercato. Nelle proprie politiche di crescita, TTS privilegia da sempre scelte di innovazione tecnologica sostenibile: un investimento che si è rivelato vincente in tal senso. Sono i tre impianti fotovoltaici da 310 kWp che rendono la sede produttiva italiana completamente autonoma dal punto di vista energetico". "I costi elevatissimi e la carenza di materie prime", afferma Cervellin, "rappresentano oggi, anche per le nostre aziende, un problema gravissimo, per certi aspetti drammatico. Cerchiamo di farvi fronte pianificando al massimo gli acquisti, adattandoci a quanto ci viene richiesto dai nostri fornitori mondiali. Purtroppo, queste sono le regole del mercato e non si possono ipotizzare nuovi fornitori, in quanto nemmeno rispondono al telefono, non disponendo di materie prime. Oggi, mandare avanti un'azienda è particolarmente difficile, sia per la contingenza che stiamo riscontrando a livello di prezzi,

ma diventerà impresa quasi improba finché in Italia non si agganceranno gli stipendi al carovita. Parliamoci chiaro: oggi un mio dipendente prende il salario o lo stipendio dell'anno scorso, ma il suo potere d'acquisto ha perso il trenta per cento". "La profonda mutazione dei mercati che ormai da diversi mesi sta caratterizzando e impattando sui costi ha investito anche Diverssey", dice Giacinto, "la fortuna di lavorare su



TTS

più stabilimenti in diverse regioni, una attenta pianificazione con un forecast condiviso con i clienti, sta permettendo di calmierare i costi seppur ancora molto volatili e limitare al minimo i ritardi. In generale la situazione si sta migliorando pur rimanendo critica su alcuni prodotti specifici".

**Oggi più che mai si sta diffondendo la concezione del carrello di pulizia brandizzato come importante veicolo di marketing, oltre che quale complemento estetico di standard elevato, sinonimo di professionalità e riconoscibilità. È una strategia che state seguendo?**

**La pandemia ha portato inevitabilmente a innalzare gli standard igienici, aumentando di conseguenza gli ordini di carrelli chiusi per garantire maggiore sicurezza**

**La pandemia", riprende Trevisan, "ha portato inevitabilmente a innalzare gli standard igienici, aumentando di conseguenza gli ordini di carrelli chiusi per garantire maggiore sicurezza. Nel contempo è aumentata anche la richiesta di personalizzare graficamente porte e pareti, per rendere il carrello un mezzo di comunicazione o un veicolo pubblicitario. Può infatti diventare un ottimo strumento per comunicare la presenza rassicurante del servizio di pulizia, promuovendo al tempo stesso l'attività. Filmop è da sempre impegnata nell'analisi delle specifiche esigenze per offrire carrelli adeguati e garantire un alto livello di igiene, supportando in pieno l'operatore nello svolgimento delle diverse attività di pulizia. Siamo organizzati per soddisfare ogni esigenza, anche in ambito grafico: porte e pareti possono infatti essere liberamente personalizzate con immagini, grafiche e loghi". "La personalizzazione del prodotto è una pratica diffusa nel settore attrezzature da sempre", afferma Loro Piana. Anche Falpi produce moltissimi articoli in private label, così come parecchi carrelli brandizzati. Oltre questa pratica, che definirei di "semplice maquillage", produciamo diversi modelli di carrelli esclusivi e non presenti a catalogo. Sono infatti ormai molte le aziende di servizio che richiedono prodotti di elevato standard qualitativo, assolutamente esclusivi. Certo, questa è un'esigenza delle imprese più strutturate, che possono contare su volumi adeguati, ma la nostra produzione è in grado, anche per piccolissime serie, di soddisfare le più particolari richieste: questo è per**

ai carrelli multiuso, inclusi i carrelli di servizio". Per quanto concerne la sostenibilità ambientale", risponde Loro Piana, "credo che la storia di Falpi parli da sé e sia testimonianza di un approccio rigoroso. Proprio sul rigore e sulla serietà delle dichiarazioni al mercato si giocherà la partita del futuro: purtroppo, l'odiosa pratica del *greenwashing* sta cominciando ad affacciarsi anche nel *cleaning*, rischiando di vanificare tutti gli sforzi fatti da chi seriamente, da anni, investe risorse per produrre in modo virtuoso. Francamente non sappiamo al momento se sia preferibile prendere posizione, anche duramente, o attendere che il mercato "punisca" il *greenwashing*. Vedremo come comportarci. Per ciò che concerne la digitalizzazione, abbiamo implementato per i nostri prodotti, ormai da anni, due sistemi di tracciatura delle operazioni e delle rese. Su questi temi abbiamo oggi una notevole esperienza. L'applicazione di tali sistemi resta però, ancora per il momento, circoscritta ai grandi appalti e all'utilizzo da parte di aziende di

una certa dimensione che ne abbiano veramente la necessità. Cosa diversa è la 4.0 per la quale abbiamo, con i nostri consulenti, esaminato la possibilità di proporre attrezzature che possano rientrare nei parametri di legge. Allo stato attuale delle cose abbiamo deciso di non proporre al mercato alcuna soluzione definibile 4.0 in quanto le attrezzature, per come vengono intese nel *cleaning*, non hanno i requisiti necessari. Anche in questo caso, abbiamo preferito un approccio rigoroso a tutela, prima di tutto, degli utilizzatori dei nostri prodotti". "TTS", riprende Scapin, "è la prima azienda in Italia ad aver conseguito la certificazione del Carbon Footprint Systematic Approach, il sistema per il calcolo delle emissioni di CO<sub>2</sub> legate a ogni fase del ciclo dei prodotti (Life Cycle Assessment - LCA). Già da qualche anno i nostri clienti possono quindi affidarsi a noi per la quantificazione delle emissioni di gas serra legate alla produzione e commercializzazione di oltre 500 carrelli e innumerevoli prodotti per la

pulizia professionale. Un'altra certificazione scelta da TTS e sempre più richiesta in particolar modo dai clienti italiani, è Ecolabel UE, il marchio europeo di qualità ecologica che identifica i prodotti a minor impatto ambientale. La gamma di prodotti TTS certificati è in continua crescita, a conferma degli elevati standard prestazionali offerti e del ridotto impatto ambientale lungo l'intero ciclo di vita". "Se oggi stiamo lavorando bene, rappresentando un'azienda all'avanguardia e competitiva sul mercato", interviene Cervellin, "è proprio grazie all'innovazione. TWT non è nata per scimmiettare i carrelli formati cineseria che imperversano, purtroppo, in tutto il resto del mondo. Questa *mission* ci ha permesso di trovare una nostra precisa e identitaria collocazione, ma è chiaro che - facendo una similitudine - quando scegli di viaggiare su una Ferrari, devi essere consapevole che dovrai pagare un prezzo assai elevato, rispetto ad una Panda o ad altre autovetture. I nostri carrelli sono dotati di performance esclusive,



## AFIDAMP RICORDA GIANFRANCO BONOTTO SENIOR

Si è spento serenamente, all'età di 88 anni, Gianfranco Bonotto, fondatore della Tre Colli di Sommacampagna, azienda produttrice di spazzole ed eccellenza nel settore del Cleaning. "Ci ha lasciato Gianfranco Bonotto Senior, fondatore della Tre Colli. Figura di grande rilievo per il mondo industriale e per il nostro settore, lo ricordiamo per le sue capacità imprenditoriali, per la grande passione nel lavoro e



per l'aver saputo trasmettere ai suoi figli, Gianfranco Jr e Giulia, altrettanta entusiasmo e determinazione. Grazie a Lui Tre Colli, azienda associata storica di AFIDAMP, ha creduto nei valori e nell'efficacia delle attività associative fin dal 1984, ed è stato premiato nel

2019 come Senior Member AFIDAMP continuando ad offrire il proprio supporto concreto grazie a Gianfranco Bonotto Jr, membro attivo del Consiglio Direttivo dal 2008.



IN PROSPETTIVA

**afidamp**

ASSOCIAZIONE PROFESSIONALE DI STRUTTURE  
MULTIUSCISTE PER IL SERVIZIO ALLA SALUTE

# Una cultura vincente



**Stefania Verrienti**  
Direttore di **AFIDAMP**

**D**i fronte alle sfide che ci pone il momento storico in cui viviamo, è importante delineare gli aspetti della Cultura considerati vincenti. Si tratta degli aspetti che dovrebbero originare i comportamenti ottimali per

conseguire i propri obiettivi nel migliore dei modi.

La Cultura non è qualcosa di astratto, di filosofico. Al contrario, niente è più importante, sul piano pratico, della Cultura intesa come mentalità, frutto di retaggi familiari e sociali, che è quella che genera i comportamenti degli individui e della società nel suo complesso.

Nel caso specifico che riguarda il settore del Cleaning professionale parliamo di Cultura quando ci riferiamo al fatto che la società civile e le istituzioni hanno maturato un diverso atteggiamento nei confronti della sanificazione dopo la drammatica pandemia che ha sconvolto il Pianeta. Possiamo dire che abbiamo assistito quasi a una "glorificazione" delle attività di sanificazione che ha finalmente portato all'attenzione di tutti l'importanza della pulizia per la protezione della nostra salute.

Questo ha consentito al settore di fare un notevole passo avanti nell'immaginario comune, passando dall'idea dell'operatore un po' improvvisato a quello di aziende strutturate, con operatori professionali che, in modo rigoroso e quasi scientifico, rimuovevano il nemico invisibile dalle superfici.

Si tratta ancora di Cultura quando, nei corsi professionali per la formazione dell'operatore base di pulizia, si insiste sulla "dignità" della professione. Non esiste, o non dovrebbe esistere, nessun tipo di lavoro privo di dignità profes-

sionale. Se il lavoro viene concepito come professione, l'aggiornamento continuo e l'iniziativa rientrano naturalmente nella testa della persona interessata. Il lavoro è un'espressione importante di autorealizzazione personale. Si opera per ottenere un risultato che sia garanzia di salute per l'utente che utilizza quello spazio. L'atteggiamento responsabile nei confronti del proprio lavoro lo si persegue solo nel momento in cui si ha la consapevolezza dell'importanza del proprio ruolo che, contrariamente a ciò che viene normalmente inteso, non è l'ultimo in fondo alla catena dei servizi di Facility Management bensì uno dei primi perché ha a che fare con la salute dell'individuo.

Ed è ancora la Cultura che spinge un imprenditore a entrare a far parte di una realtà come **AFIDAMP**, che gli fa comprendere il senso profondo dell'associazionismo: il riconoscersi come simili, acquisendo la forza necessaria per affrontare problemi che non si è altrimenti in grado di risolvere da soli. Questo è quello che si fa in **AFIDAMP**: si lavora sul rafforzamento del Valore del gruppo, sulla capacità di fare rete tra le aziende associate costruendo il senso di appartenenza, di identità e di coesione. Si lavora per creare e per diffondere una Cultura vincente che è quella che crea valore intorno al concetto di Pulizia intesa come requisito essenziale per il vivere sano, come fonte di benessere e anche come fonte di tutela dell'ambiente in cui viviamo.

Vivere e lavorare in luoghi puliti è alla base del vivere civile. Le pulizie professionali non sono solo una delle tante attività accessorie per la gestione dei luoghi in cui viviamo e lavoriamo, ma sono un servizio imprescindibile per consentire lo svolgimento di tutte le attività. L'obiettivo è mettere l'uomo e la sua dignità al centro.

La Cultura del Pulito è una cultura vincente perché muove un settore speciale che sa affrontare con prontezza e dinamismo tutte le problematiche poste dalla contingenza. Lo abbiamo visto rispondere in modo determinato ed energico alla improvvisa ed enorme richiesta di strumentazioni per la pulizia dovuta alla recente pandemia esplosa nel 2020 e ora sta fronteggiando accadimenti storici che





si riveleranno fondamentali per l'evoluzione della società umana, con più crisi in contemporanea con impatti rilevanti sugli stili di vita e sulla capacità di creare valore economico. Inoltre il settore della Pulizia è estremamente dinamico anche sul piano tecnologico, perché ha saputo affrontare in modo efficace le sfide ambientali e contribuire alla Transizione Ecologica con l'utilizzo di nuovi materiali, con la riduzione delle plastiche vergini, con l'abbattimento delle emissioni, la riduzione delle microplastiche in ambiente, la compensazione della CO<sub>2</sub>.

A tutti i livelli si è di fronte ad una vera e propria sfida di ri-orientamento culturale, con un ruolo cruciale della Formazione. La Formazione crea la Cultura del Pulito e la Cultura genera richiesta di Formazione. Un aspetto che sta molto a cuore ad AFIDAMP e che è una delle sue più importanti mission: educare al Pulito.

A questo scopo sono stati portati avanti moltissimi progetti con il mondo delle scuole professionali e delle università, creando percorsi di formazione anche per i futuri Manager del pulito. Proprio in questi giorni sono aperte le iscrizioni al corso di Alta Formazione in Cleaning Management, organizzato dall'Università di Bergamo con la collaborazione di AFIDAMP, che ha "forgiato" già per due edizioni i primi Manager del Pulito. Sono figure professionali che hanno la

funzione di gestione delle attività di pulizia e di controllo del risultato come garanzia del livello di pulizia.

Come si può notare, ancora una volta ci troviamo a parlare di Cultura, cultura del controllo intesa come consuetudine di verifica dello standard igienico raggiunto.

Il dialogo culturale è portato avanti da AFIDAMP anche nei confronti delle Istituzioni a tutti i livelli, citiamo per esempio le docenze presso la scuola di Formazione dell'Amministrazione pubblica e presso la Regione Veneto, per portare competenza e supporto nella redazione dei capitolati. E il rapporto è biunivoco, perché sempre più le istituzioni si rivolgono all'Associazione per coinvolgerla su tavoli normativi, tecnici, di sicurezza e culturali.

Concludiamo sottolineando che l'educazione al pulito deve diventare parte di ogni individuo e, in generale, di un percorso di crescita del Paese a tutti i livelli. È necessario creare un sistema che ci permetta di prevenire situazioni di difficoltà, non di rincorrerle. Un sistema Paese che trovi anche nell'igiene una nuova strada di cura della persona e dell'ambiente. Le imprese del nostro settore, tra le migliori al mondo, sono pronte a gestire questo cambiamento. Ci auguriamo che lo siano anche le istituzioni, per coinvolgere poi le persone a ogni livello sociale, demografico e geografico. ■

INDAGINE FABBRICANTI

# Il comparto produttivo del cleaning professionale

Una ricerca qualitativa e una quantitativa che restituiscono una fotografia chiara dello stato di salute delle aziende produttrici in Italia. Nonostante le criticità di un mercato internazionale in fibrillazione, i costi delle materie prime in aumento e la difficoltà di reperire materiale, il settore si conferma forte e capace di gestire i cambiamenti

a cura di Cristina Cardinali



L'indagine realizzata da Cerved On\_ per AFIDAMP sul settore dei produttori del cleaning professionale evidenzia un mercato forte e in crescita. Una tendenza importante in un momento internazionale certamente non facile, che vede tra le criticità principali il costo delle materie prime. Considerando gli incrementi di costi che hanno interessato il 2021, in media le imprese hanno avvertito un incremento a fine anno per l'energia mediamente del 60%. I rincari delle materie prime hanno spinto le imprese ad assorbire almeno una parte dei costi, in specie se di grandi dimensioni, mentre le più piccole sono state indotte a fare maggior ricorso ad applicare aumenti proporzionali alle vendite. I produttori, come emerge dall'indagine qualitativa, hanno però saputo

dimostrare di sapersi adattare al mercato, lavorando sui propri punti di forza: la solidità e la qualità dei prodotti italiani, la fidelizzazione dei clienti e la capacità di reinvestire in nuovi prodotti e tecnologie, proprio nell'ottica della transizione digitale che sta interessando tutto il mondo industriale.

Il mercato complessivo dei produttori del settore del cleaning è valutato intorno ai 3,6 miliardi di euro. L'indagine condotta da **AFIDAMP**, concentrata su un campione rappresentativo di 182 aziende ha evidenziato per il 2021 un fatturato di 1,8 miliardi di euro, Italia e Estero.

**I RISULTATI**

Andando nel dettaglio dei dati che emergono dalla ricerca, vediamo che il comparto che ha registrato una crescita molto interessante è quello di **Fibre e Panni**, che nel 2021, con un fatturato di 277 milioni di euro ha registrato una crescita del 6% rispetto al 2020.

Il mondo dei produttori di **Carta**, che pesa per il 35% sul totale del fatturato, registra un incremento del 3% e un totale di 642,8 milioni di euro.

Il mercato della produzione vede sempre tra i propri grandi protagonisti il comparto **Macchine** che, con un fatturato di oltre 523 milioni di euro nel 2021, vale il 28% del mercato totale e vede un'alta percentuale media di export pari al 69% con alcune categorie che superano l'80%.

Grande propensione all'export è detenuta anche dal comparto **Attrezzature** (cresciuto del 49% rispetto al 2020) con una media del 59%, seguito dalla Carta con il 43%.

I **Chimici**, storicamente orientati al mercato interno con una percentuale export dell'11%, rispetto al panorama **Afidamp** rappresentano una quota di mercato del 19%.

In crescita anche il settore **Accessori e Ricambi Macchine**, che sale a 99,7 milioni di euro di fatturato imputabile a un aumento della propensione al ripristino del materiale esistente piuttosto



## INDAGINE FABBRICANTI

sto che al nuovo acquisto. La crescita complessiva di tutto il settore si attesta sul 2%.

### PRIMO TRIMESTRE 2022

L'indagine Cerved ON\_ ha valutato per AFIDAMP anche il trend per il 1° trimestre del 2022 rilevato dai dati dichiarati da un paniere di aziende rappresentativo del mercato e che restituisce una fotografia decisamente dinamica del mercato. In particolare, in questa prima parte dell'anno, si evidenzia una crescita del comparto **Chimici** del 40%, con un aumento delle esportazioni del 9,6%. Il dato estremamente positivo trova spiegazione nel fatto che i primi mesi del 2021 avevano conosciuto una flessione delle vendite

provocata dal boom di acquisti dell'anno precedente che aveva riempito i magazzini a causa della pandemia.

In tema di esportazioni nel primo trimestre del 2022 riparte con forza il comparto **Macchine**, che mostra un trend di crescita del 53,2% con una crescita di fatturato di oltre il 20%. Grande performance per il comparto **Carta**, che nel 2022 fa registrare un incremento del 55%, con un crescita delle esportazioni che supera il 60%. Infine **Attrezzature, Fibre e Panni** confermano il trend positivo del 2021 con una crescita del 13% e un aumento della quota export del 24,7%.

### STRATEGIE E MERCATI

Nel 2021 i fabbricanti del settore clea-

ning hanno sostenuto il proprio lavoro grazie ad attività di marketing, utilizzando una pluralità di canali di comunicazione. Si rileva l'importanza delle fiere e degli eventi, ripresi nel corso del 2021, dei contatti commerciali diretti e anche dell'utilizzo del sito come strumento di contatto. Per quanto riguarda la vendita di prodotti si registra un dato interessante, che conferma l'interazione rilevante con il canale dei distributori: almeno nel 60% dei casi i prodotti venduti sono destinati a distributori o grossisti (quota che sale al 73% per la categoria attrezzature). Per quanto riguarda i mercati di riferimento anche nel 2021 si riconferma l'importanza per i produttori del cleaning professionale dell'industria e dell'HORECA. ■

## INDAGINE DISTRIBUTORI

# Distribuzione settore in salute

Segnali positivi con previsione di crescita del fatturato per oltre il 40% delle aziende, grazie anche al ritorno di rapporti continuativi con la clientela. Punto di forza del settore l'elevata specializzazione

**D**a sempre interessata al monitoraggio delle dinamiche settoriali e di mercato, anche quest'anno AFIDAMP ha affidato a Cerved ON l'indagine qualitativa sul mondo della distribuzione nel professional cleaning. L'indagine, condotta da marzo a maggio 2022 su un campione di 250 aziende (87 in più rispetto all'anno precedente), ha previsto la somministrazione di

un questionario realizzato ad hoc con l'obiettivo principale di:

- ▶ rilevare l'andamento del mercato in termini dimensionali;
- ▶ identificare l'offerta e le caratteristiche delle aziende che operano nel settore;
- ▶ individuare i punti di forza e di debolezza del settore;
- ▶ raccogliere spunti sulle previsioni

future delle aziende del settore e monitorare la conoscenza delle attività promosse dall'associazione.

### I RISULTATI

Dai dati emerge che circa il 40% delle aziende prevede una crescita futura di fatturato, poco meno della metà ritiene invece che assisterà a una conferma degli attuali risultati.

Cleaning

# AFIDAMP e Regione Veneto: nuovo capitolato standard

**È STATO PRESENTATO A VENEZIA IL NUOVO CAPITOLATO PER I SERVIZI DI PULIZIA ELABORATO DALLA REGIONE CON IL CONTRIBUTO DELL'ASSOCIAZIONE**

Giulia Santi



Un evento significativo - la presentazione il 28 settembre del nuovo capitolato standard per i servizi di pulizia redatto da Regione Veneto, al quale ha collaborato, come consulente tecnico, AFIDAMP - l'associazione dei fabbricanti e distributori di strumentazioni per la pulizia professionale - a cui hanno partecipato, in presenza e da remoto oltre 110 persone, grazie anche al patrocinio e all'intervento operativo di ANCI.

#### DI COSA SI TRATTA

Il nuovo capitolato è uno strumento che la direzione acquisti di Regione Veneto ha messo a disposizione dei comuni della regione e di tutte le pubbliche amministrazioni per essere una base dei capitolati di gara per l'affidamento del servizio di pulizia. L'evento aveva uno scopo informativo e formativo, grazie anche alla partecipazione del Ministero della Transizione Ecologica e della stessa

AFIDAMP, intervenuta in un approfondimento relativo ai prodotti innovativi che rispettano gli standard posti dalla nuova norma. A fare gli onori di casa l'avvocato Giulia Tambato, Direttore Direzione Acquisti e AA.GG. della Regione del Veneto che ha presentato il documento spiegando che l'obiettivo principale che ha diretto il lavoro è stato quello di valorizzare e promuovere sul territorio regionale gli acquisti pubblici nella logica del GPP. Si tratta di un Documento Guida, disponibile in pdf sul sito della Regione, che rappresenta una guida per l'affidamento del servizio di sanificazione e che riunisce l'estratto del disciplinare di gara, l'estratto del capitolato tecnico e alcuni allegati di approfondimento, evidenziando anche i criteri premianti per l'aggiudicazione della gara. L'avvocato Tambato ha particolarmente insistito sull'importanza del controllo in fase di

esecuzione del contratto, che deve essere fatto a opera delle PA, perché un bando di gara viene vinto anche per le qualità ambientali delle strumentazioni che vengono proposte. È dunque opportuno verificare che queste corrispondano a quelle proposte nell'offerta di gara. Il documento si trova al link:

<https://drive.google.com/file/d/1Niz2GCuuuzpPmh-sMVGtmt7K28ZLV-TLF/view>

#### SI PARLA DEI NUOVI CAM

Alessandra Mascioli, referente dei nuovi CAM del MiTE, il Ministero della Transizione Ecologica, ha sottolineato come i CAM per gli appalti pubblici verdi nel settore Pulizie sia uno dei più utilizzati in Italia e uno dei più completi a livello internazionale. Grazie allo stimolo dato dalla nuova norma, le aziende sono già pronte a rispondere alle indicazioni della futura direttiva comunitaria, relativa agli imballaggi, all'uso della

## ASSOCIAZIONE



plastica e all'ecodesign nelle macchine. Inoltre, ha sottolineato Mascioli, i CAM sono strategici per il raggiungimento degli obiettivi del Green Deal, in termini di riduzione dei rifiuti, impatto ambientale e sociale e riduzione dell'inquinamento. Sono moltissimi dunque i vantaggi che i CAM hanno portato e che possono portare nel settore delle pulizie e dell'igiene. A concludere i lavori della giornata è stata AFIDAMP con i suoi relatori Matteo Marino - membro CD AFIDAMP e responsabile del Gruppo di Lavoro Chimici e Alessandro Panico - segretario della SC 59/61J del CEI e referente AFIDAMP per le normative del settore. Sono stati loro ad approfondire i temi legati ai detersivi, alla carta tissue, alle attrezzature e alle macchine per la pulizia, evidenziando le specifiche tecniche richieste e i requisiti green indispensabili per i prodotti e gli strumenti ammessi dai CAM.

### **CAM - CRITERI AMBIENTALI MINIMI**

I Criteri Ambientali Minimi (CAM) sono requisiti definiti per le varie fasi del processo di acquisto per individuare la soluzione progettuale, il prodotto o il servizio migliore sotto il profilo ambientale lungo tutto il ciclo di vita del prodotto, tenuto conto della disponibilità di mercato. I CAM sono adottati con Decreto del Ministro della Transizione ecologica. La loro applicazione sistematica e omogenea consente di diffondere le tecnologie ambientali e i prodotti sostenibili perché, facendo leva sugli acquisti pubblici, induce gli operatori economici a migliorare in senso ambientale i loro prodotti/servizi secondo precisi criteri. L'art. 18 della L. 221/2015 e, successivamente, all'art. 34 recante "Criteri di sostenibilità energetica e ambientale" del D.Lgs. 50/2016 "Codice degli appalti" (modificato dal D.Lgs 56/2017), hanno reso obbligatoria l'applicazione dei CAM da parte di tutte le stazioni appaltanti. I nuovi CAM per i servizi di pulizia e sanificazione di edifici e ambienti ad uso civile, sanitario e per i prodotti detersivi, obbligatori per partecipare alle gare d'appalto pubbliche come previsto dall'art 34 del Codice dei Contratti Pubblici (D. Lgs n. 50/2016) sono in vigore dal 19 giugno 2021 (Decreto 29 gennaio 2021 del

Ministero dell'ambiente (oggi Ministero della transizione ecologica), pubblicato sulla GURI n. 42 del 19 febbraio 2021, che adotta i nuovi Criteri Ambientali Minimi per i servizi di pulizia e sanificazione di edifici e ambienti ad uso civile, sanitario e per i prodotti detersivi.

### **L'allegato n.1**

#### **al Decreto disciplina i CAM per: servizio di pulizia di edifici e di altri ambienti ad uso civile:**

detersivi per le pulizie ordinarie delle superfici, detersivi per le pulizie periodiche e straordinarie delle superfici, detersivi per l'igiene personale, prodotti in tessuto carta per l'igiene personale.

### **L'allegato n. 2**

#### **disciplina invece i CAM per il servizio di pulizia e sanificazione di edifici ed altri ambienti ad uso sanitario**

Il Decreto abroga i precedenti CAM, contenuti nel DM 24 marzo 2012 c.d. CAM Civili) e nel DM 18 ottobre 2016 (c.d. CAM Ospedalieri). Oltre alla valorizzazione della qualità ambientale e al rispetto dei criteri sociali, l'applicazione dei Criteri Ambientali Minimi risponde anche all'esigenza della Pubblica amministrazione di razionalizzare i propri consumi, riducendone ove possibile la spesa.

# Nuovi CAM ospedalieri e di pulizia L'impatto sul mercato del Professional Cleaning

Successo del live webinar promosso da Dimensione Pulito, con il patrocinio di **AFIDAMP**, sulla complessa problematica, con l'intervento e le testimonianze di autorevoli esperti. Tutti d'accordo: l'incontro tra domanda e offerta elemento essenziale per il Green Public Procurement (GPP) nell'ottica green degli acquisti verdi e della filosofia Ecolabel



GUARDA  
IL WEBINAR

**Maurizio Pedrini**

La complessa problematica dei nuovi Criteri Ambientali Minimi con il loro impatto sul mondo ospedaliero è stato ampiamente affrontato durante il live webinar proposto dalla nostra rivista che si è svolto venerdì 30 settembre, dalle ore 16.30 alle 18, con ampio seguito sui canali social. L'argomento, ampiamente approfondito e dibattuto: "I CAM per i servizi ospedalieri e di pulizia alla prova del nove del mercato: opportunità e problematiche da sciogliere", si è rivelato, in effetti, di grande interesse, a distanza di oltre un anno e mezzo dall'entrata in vigore della nuova normativa. Ospiti dell'evento virtuale, patrocinato da **AFI-**

**DAMP**, chiamati a fare il punto della situazione: l'esperto di CAM e Green Public Procurement **Paolo Fabbri, presidente di Punto 3**, società di consulenza che idea e realizza progetti per lo sviluppo sostenibile, che ha affrontato il tema: "Nuovi CAM per i servizi ospedalieri e di pulizia: il punto della situazione"; **Monica Mazzoli, responsabile Comunicazione & Marketing de L'Operosa spa**, con compiti di responsabilità pure in materia di Bilancio e di Sostenibilità, intervenuta su: "I nuovi CAM - L'importanza di fare leva sul valore dell'offerta"; **Nadia Galluzzo di Liguria Ricerche, Area Progetti Europei**, che ha illustrato "Il piano regionale della re-

gione Liguria per il GPP".

A nome di **AFIDAMP**, ha preso parte infine all'evento, per riferire il punto di vista e il lavoro svolto in materia dall'**Associazione Italiana** che raggruppa industriali e distributori del Professional Cleaning, l'ex presidente dell'**Associazione**, già **responsabile del Comitato Chimici, Matteo Marino**. A Maurizio Pedrini, giornalista e direttore tecnico di Dimensione Pulito, è spettato il compito di condurre l'incontro, seguendo il programma fil rouge.

#### IL QUADRO NORMATIVO

Il primo obiettivo dei nuovi CAM: modificare i criteri premianti delle offerte.



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Ampia ed esaustiva l'esposizione introduttiva di **Paolo Fabbri**. Il 19 giugno 2021 - ha spiegato - è entrato in vigore il Decreto del Ministero della Transizione Ecologica n. 51 del 29 gennaio 2021 con il quale sono stati adottati i "nuovi" CAM per l'affidamento del servizio di pulizia e sanificazione di edifici e ambienti ad uso civile, sanitario e per i prodotti detergenti (pubblicato sulla G.U. n. 42 del 19 febbraio 2021). L'aggiornamento del gennaio 2021 si è reso necessario al fine di armonizzare, per quanto tecnicamente possibile, i due precedenti Decreti che ora sono abrogati: il DM 24 marzo 2012 (c.d. CAM Civili) e il DM 18 ottobre 2016 (c.d. CAM Ospedali). Con l'occasione, i "nuovi CAM" - che sono parte integrante del Piano d'azione per la sostenibilità ambientale dei consumi dell'Amministrazione pubblica ("PAN GPP") - hanno recepito

anche i contenuti della Comunicazione della Commissione Europea n. 98/2020 inerente al "Piano d'azione per l'economia circolare" che costituisce uno dei principali elementi del Green Deal europeo: il nuovo programma per la crescita sostenibile in Europa, che ha varato una strategia concertata per un'economia climaticamente neutra, efficiente sotto il profilo delle risorse e della competitività. Uno degli obiettivi di fondo dei "nuovi" CAM per l'affidamento del servizio di pulizia e sanificazione di edifici e ambienti ad uso civile e sanitario - ha sottolineato il relatore - è quello di modificare i criteri premianti delle offerte al fine di diminuire i margini di soggettività nella valutazione. Tutto questo si è tradotto nella eliminazione nel DM 51 del 29 gennaio 2021 di un criterio premiante presente nei precedenti CAM e che aveva trovato un'ampia e semplice

applicazione nelle gare d'appalto pubbliche: il Piano di Gestione ambientale del servizio di pulizia. Secondo tale criterio premiante le imprese di pulizia venivano valutate - in termini discrezionali - mediante la descrizione, all'interno del progetto tecnico, delle misure di gestione ambientale che l'offerente si impegnavano ad adottare, in caso di aggiudicazione, durante l'esecuzione del servizio.

#### **Contenimento degli impatti ambientali**

Nei nuovi CAM il "Piano di Gestione ambientale del servizio di pulizia è stato sostituito dal "Contenimento degli impatti ambientali lungo il ciclo di vita del servizio offerto" articolato in sette sub criteri tutti di natura quantitativa e tabellare. La scelta di privilegiare i criteri quantitativi e tabellari deriva probabilmente



dal fatto che nelle gare d'appalto sia più agevole attribuire punteggi tecnici non derivanti dall'esercizio della discrezionalità spettante alla commissione giudicatrice. La scelta di eliminare tra i criteri di valutazione delle offerte il "Piano di Gestione ambientale del servizio di pulizia" nello stesso tempo però rischia di portare a una vera e propria omologazione della qualità ambientale delle offerte tecniche. Infatti, attribuire (o meno) punteggi fissi e predefiniti in ragione dell'offerta (o mancata offerta) di quanto specificamente richiesto o in base a formule matematiche spingerà tutte le imprese di pulizia a offrire quanto richiesto al fine di ottenere il punteggio più alto possibile. Questo scenario porterà a un incremento significativo delle certificazioni ambientali di prodotto e di processo ma nel medio periodo rischia di generare una vera e propria "conformizzazione" a tali criteri. Inoltre - ha proseguito Fabbri - il "Piano di Gestione ambientale del servizio di pulizia" spingeva le imprese di pulizia e l'intera filiera dei dealer e dei produttori verso una continua ricerca delle migliori e più innovative soluzioni da un punto di vista ambientale.

### I sub criteri premianti controversi

Continuando l'analisi dei sub-criteri mediante i quali si articola il "Contenimento degli impatti ambientali lungo il ciclo di vita del servizio offerto" alcuni di questi hanno generato non pochi dubbi tra gli operatori del settore, a iniziare dal criterio che premia il servizio di pulizia con operazioni esclusivamente manuali.

Nello specifico si legge nel DM 51 del 29 gennaio 2021 che le stazioni appaltanti dovrebbero premiare le imprese che in sede di gara si impegnano formalmente a erogare il servizio di pulizia con operazioni esclusivamente manuali. L'introduzione di questo criterio - ha detto a chiare lettere il relatore - rischia di generare criticità in termini di qualità del servizio e non è detto che determini dei vantaggi, da un punto di vista ambientale, così significativi. Da alcune sperimentazioni condotte sul campo, emerge che gli impatti ambientali più importanti in un appalto di pulizia non sono quelli derivanti dall'utilizzo dei macchinari di pulizia, al contrario la vera efficienza va ricercata nell'uso dei prodotti chimici, dell'acqua e nella riduzione dei rifiuti prodotti. Inoltre per la pulizia di ampi spazi - come aeroporti,

stazioni, grandi sale d'aspetto - le moderne lavasciuga garantiscono notevoli livelli di efficacia in termini di risparmio energetico, idrico e di utilizzo di prodotti chimici. Se poi si legge tale aspetto in termini di qualità del servizio, il ricorso a operazioni esclusivamente manuali rischia di entrare "in conflitto" con indicazioni operative richieste in modo vincolante dal capitolato tecnico e difficilmente soddisfabbili dalle rese (mq/h) derivanti da operazioni e interventi che non utilizzano macchinari.

Altri sub criteri premianti particolarmente controversi riguardano la possibilità da parte delle stazioni appaltanti di premiare offerte caratterizzate: a) dall'intera fornitura di prodotti in carta tessuto costituiti da polpa non sbiancata, oltre che in possesso del marchio di qualità ecologica Ecolabel (UE) o di equivalenti etichette ambientali conformi alla norma tecnica UNI EN ISO 14024. Dal confronto con le principali aziende produttrici sembra di non facile attuazione il garantire nel processo produttivo della carta tissue l'assenza di processi di sbiancatura e di aggiunta di imbiancanti ottici; b) dall'uso di prodotti con una certificazione sull'impronta climatica UNI EN ISO/TS 14067



Paolo Fabbri,  
presidente di Punto 3



Monica Mazzoli,  
responsabile  
Comunicazione e Marketing  
de L'Operosa SpA



Nadia Galluzzo,  
di Liguria Ricerche,  
Area Progetti Europei



Matteo Marino,  
responsabile Comitato  
Chimici AFIDAMP

(Carbon footprint di prodotto) e/o uso di prodotti fabbricati da aziende con la certificazione SA 8000, vengono infatti poste sullo stesso piano due diverse tipologie di certificazioni difficilmente peregronabili. Infatti la Carbon footprint è una certificazione ambientale e di prodotto mentre l'SA 8000 è una certificazione aziendale e che riguarda il rispetto dei principi di responsabilità sociale d'impresa. In questo caso quindi la valutazione delle offerte rischia di basarsi su criteri di premialità tra loro non comparabili. c) Dall'adozione di tecniche di pulizia innovativa in grado di avere almeno la medesima efficacia in termini di igiene/qualità microbiologica (da dimostrare attraverso una pubblicazione scientifica) e la capacità di ridurre gli impatti ambientali (da dimostrare attraverso un LCA comparativo). La corretta applicazione di tale criterio dovrà passare dalla definizione - non per nulla scontata - del significato dei "tecniche di pulizie innovative" che non è stato fissato all'interno del DM 51 del 29 gennaio 2021.

### Principali novità del Decreto correttivo

Con il Decreto Ministeriale del Ministero della Transizione Ecologica (Mite) del 24 settembre 2021 (pubblicato in G.U. n. 236 del 2 ottobre 2021) - ha aggiunto Fabbri - è stato modificato il DM n. 51 del 29 gennaio 2021, con il quale sono stati adottati i CAM per l'affidamento del servizio di pulizia e sanificazione di edifici e ambienti ad uso civile, sanitario e per i prodotti detergenti ed entrato in vigore il 19 giugno 2021. Le modifiche introdotte dal Decreto Correttivo interessano, in prima battuta, le Specifiche Tecniche dei detergenti per quanto riguarda "Sostanze e miscele non ammesse o limitate. In particolare vengono introdotte nuove deroghe per la presenza di: fosfati organici nelle cure; fosfati organici; sostanze classificate H 411 Molto tossico per gli organismi acquatici con effetti di lunga durata; sostanze classificate H 410 Tossico per gli organismi acquatici con effetti di lunga



durata nelle cure metalliche. Uno dei contenuti particolarmente controversi dei nuovi CAM del cleaning riguardava i prodotti ausiliari per l'igiene. Nello specifico, per gli affidamenti del servizio di pulizia sia in ambito civile che sanitario si prevedeva il divieto di utilizzo di "elementi tessili e carta tessuto monouso, fatto salvo documentati motivi di sicurezza, stabilità e condivisi con la struttura di destinazione". Il Decreto Correttivo prevede che in ambito sanitario tale divieto venga eliminato, mentre in ambito civile è ammessa la possibilità da parte della stessa stazione appaltante di derogarlo per motivi di motivi di sicurezza che non devono essere più documentati.

### IL VALORE DELL'OFFERTA

L'impegno su più fronti delle aziende per recepire al meglio i nuovi CAM. **Monica Mazzoli** ha evidenziato come le aziende virtuose stiano investendo tempo e risorse per migliorare l'offerta di beni e servizi ad impatto zero. L'impegno sostenibile è ormai un valore imprescindibile che fa parte dei piani di sviluppo nel medio/lungo termine. Le aziende si stanno impegnando dunque su più fronti, mettendo in atto le seguenti azioni: politica di sviluppo

sostenibile nel medio lungo termine; investimenti per innovazione e infrastrutture; investimenti di Formazione del personale; investimenti per Approvvigionamenti green, certificazione dei processi di sostenibilità. Diventa fondamentale, per quelle aziende che si impegnano come noi concretamente ad aumentare la sostenibilità aziendale - ha spiegato la relatrice - riconoscere l'importanza della Progettazione dell'offerta basata su criteri oggettivi che premiano la qualità dei servizi. Altrettanto fondamentale è l'impegno delle Stazioni appaltanti a verificarne la conformità durante lo svolgimento del servizio. L'Operosa è stata, nel 2019, una delle prime aziende a livello europeo ad ottenere la certificazione Ecolabel dando vita alla divisione Bee Green, interamente incentrata ad erogare servizi nell'ottica di un sempre minore impatto ambientale e non ci siamo solo limitati a progettare un servizio riparametrato alla soglia minima del punteggio, come definito dal Protocollo stesso UE Ecolabel "BASE", ma ci siamo chiesti quali sarebbero i benefici del soddisfare tutti i criteri del Protocollo UE Ecolabel "TOP". Abbiamo deciso così di avviare nel 2020 un'analisi comparativa su tre Protocolli di pulizia, per

analizzare i dati di impatto ambientale ed economico, osservandone i benefici anche sui lavoratori coinvolti. Protocollo BAU: non certificabile EU Ecolabel; Protocollo EU Ecolabel "BASE": certificabile EU Ecolabel con punteggio sopra soglia minima (16 punti); Protocollo EU Ecolabel "TOP": certificabile EU Ecolabel con punteggio elevato (30 punti).

L'analisi si è svolta considerando il punto di vista ambientale e il punto di vista economico, con lo scopo di sperimentare nel cantiere la soddisfazione dei criteri definiti dal disciplinare EU Ecolabel del Servizio di Pulizia (Decisione 680/2016). Il Protocollo ECO "TOP" sperimentato nello studio ha evidenziato una riduzione significativa degli impatti ambientali e in ogni caso una maggiore sostenibilità economica rispetto ai metodi ECO "BASE" e BAU. Con l'introduzione dei Nuovi CAM, il nostro reparto Ricerca & Sviluppo si è attivato per ripetere lo stesso progetto in modo da ottenere un'analisi aggiornata da sottoporre al Ministero dell'Ambiente.

#### PROMUOVERE GLI ACQUISTI VERDI

Le innovazioni introdotte negli appalti pubblici dal D.Lgs. 502/2016: il caso della Regione Liguria. Assai articolato anche l'intervento di **Nadia Galluzzo** di Liguria Ricerche. Il Green Public Procurement, il processo attraverso il quale la Pubblica Amministrazione inserisce nei Criteri Ambientali nei bandi, rappresenta un'importante sfida non solo di natura ambientale. In Italia, il cambiamento apportato dal nuovo codice dei Contratti Pubblici (D. Lgs. 502/2016) costituisce un'innovazione di rilievo nell'ambito degli appalti pubblici: gli acquisti verdi da strumento di politica ambientale volontaria sono divenuti obblighi di legge, determinando importanti cambiamenti anche nelle dinamiche di mercato. La regola generale è divenuta pertanto la valutazione secondo il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa a scapito degli acquisti al prezzo più basso.

In Liguria la promozione degli acquisti verdi messa in campo dalla Regione è

iniziata con una legge n. 31 del 2007 - che prescriveva l'inserimento di criteri ambientali nei bandi - e si è rafforzata negli anni promuovendo attività in collaborazione con gli enti locali del territorio. L'attenzione era principalmente incentrata quindi sul settore pubblico. Successivamente all'entrata in vigore del nuovo Codice dei contratti pubblici, è stato approvato un primo piano regionale triennale per il GPP nel 2017 e a fine 2021 si è proceduto al secondo. Trattasi di documenti di impegno e programmazione di azioni rivolte al territorio, con l'obiettivo di far crescere le competenze del settore pubblico nel redigere i bandi integrando i criteri ambientali minimi, pubblicati dal Ministero della Transizione ecologica, nonché supportare il mercato nel proporre soluzioni sempre più ambientalmente sostenibili. Attualmente tale piano è inserito peraltro in strategie più ampie quali la strategia regionale per lo sviluppo sostenibile.



#### Efficacia del Green Public Procurement

L'incontro tra domanda e offerta è di primaria importanza e al fine dell'efficacia dell'obiettivo del GPP è necessario che i bandi pubblici siano redatti correttamente e il mercato sia in grado di fornire prodotti e servizi con reali caratteristiche di sostenibilità ambientale. Tale processo risulta allineato all'importante passaggio, sancito nelle indicazioni dell'Unione Europea in comunicazioni e documenti di programmazione, dall'economia lineare all'economia circolare. Valorizzare processi produttivi con attenzione all'uso delle risorse, riducendo lo spreco e soprattutto la produzione dei rifiuti, comporta importanti cambiamenti nei processi produttivi e risultati molto importanti in termini ambientali e non solo. L'approccio alla sostenibilità non è limitato soltanto all'aspetto ambientale, ma altresì alla parte economica e sociale. Peraltro la sostenibilità ambientale è ormai ritenuta

come motore di competitività delle imprese non solo sul mercato nazionale ma soprattutto su quello internazionale. Attraverso il piano degli acquisti verdi, Regione Liguria ha inoltre attivato un sistema di monitoraggio tramite l'osservatorio degli appalti, al fine di acquisire maggiori indicazioni sulle dinamiche di mercato in corso e in particolare seguire la redazione dei bandi "verdi" da parte delle amministrazioni pubbliche del territorio. Il trend degli ultimi anni è di notevole crescita ed interessa differenti categorie di beni e servizi, valutando quindi un impatto rilevante del GPP sul mercato. Da un'indagine condotta durante l'approvazione del primo piano regionale GPP, in collaborazione con la Camera di Commercio di Genova, è emerso che ben il 50% delle imprese liguri risultano interessate dal GPP con numeri importanti soprattutto afferenti al settore edilizio e alla ristorazione collettiva. A prescindere dal trend crescente degli acquisti verdi, restano notevoli difficoltà che interessano sia il lato della domanda sia quello dell'offerta. Dal lato della domanda, resta la difficoltà di redazione di bandi con un corretto inserimento di criteri che permettano una valutazione delle offerte efficace rispetto alla finalità, nonché un successivo passaggio di controllo e monitoraggio in fase di esecuzione dei contratti. I criteri ambientali minimi necessitano competenze specifiche per l'inserimento e "adattamento" all'interno dei bandi specifici di ciascuna amministrazione pubblica e ancor più tali competenze sono essenziali nella fase di valutazione delle offerte. Dal lato dell'offerta - ha specificato Galluzzo - si nota una marcata difficoltà del mercato, almeno di alcuni settori, di rispondere a bandi con specifiche richieste di caratteristiche ambientali, proponendo forniture e servizi realmente competitivi e con evidenza di quanto richiesto nel capitolato. Il settore pubblico lamenta frequentemente la mancanza di evidenza o di prove "valide" del pos-

sesso delle caratteristiche ambientali presenti nelle offerte. Strumenti quali certificazioni di processo e di prodotto sono utili ma restano ancora sfumati i confini con altri strumenti che possono essere accettati anche al fine di non interferire restringendo troppo il mercato. Le imprese probabilmente necessitano di spinte propulsive anche per investire in nuovi processi produttivi e nel qualificare in chiave realmente "green" i propri prodotti e servizi. Sono processi che richiedono tempi ma anche risorse e un impegno costante al miglioramento delle prestazioni ambientali. Il rischio altrimenti è il greenwashing che danneggia inevitabilmente il mercato. In campo c'è una reale crescita del settore produttivo. C'è la necessità, pertanto, di un continuo cambiamento, non solo culturale rispetto all'importanza della sostenibilità ambientale che interessa in realtà l'intera collettività, ma anche di preparazione per quanto riguarda le dinamiche di questo settore del mercato che interessa il 34% del Pil a livello europeo e che pertanto mette in moto notevoli risorse economiche.

#### I PRODOTTI

Quali sono le caratteristiche dei prodotti rispondenti alla normativa CAM. Una riflessione sulle difficoltà del momento e sull'importanza della formazione. **Matteo Marino**, intervenuto a nome di **AFIDAMP** e del Gruppo che si occupa della detergenza chimica, ha focalizzato il suo intervento su alcuni aspetti fondamentali: le principali caratteristiche dei prodotti rispondenti alla normativa CAM, le specifiche tecniche dei detersivi, i prodotti a ventagliatura di Tipo I, i prodotti concentrati, quelli per gli interventi specifici, le caratteristiche ecologiche degli imballi e i sistemi di dosaggio. Marino ha voluto inserire la sua esposizione e le sue riflessioni nel contesto assai preoccupante e problematico che sta mettendo a durissima prova i fabbricanti del settore, a seguito dell'assurda

impennata del costo dell'energia e della difficoltà, sempre più marcata, di reperire sul mercato materie prime e componenti essenziali per la fabbricazione e produzione nel comparto dell'igiene professionale. In particolare, analizzando le peculiarità tecniche per impegni specifici per l'effettuazione delle pulizie periodiche straordinarie degli ambienti sanitari e ospedalieri rispondenti ai nuovi CAM, ha effettuato una dettagliata panoramica su: prodotti deceranti, agenti impregnanti e protettivi, incluse le ceramiche metallizzate. Si è quindi soffermato sulle caratteristiche richieste ai prodotti per moquette e tappeti, detersivi sgrassanti forti, prodotti di manutenzione dei mobili, del cuoio/pelle, dell'acciaio, disincrostanti per cucine/lavastoviglie, detersivi solventi, smacchiatori di inchiostri, pennelli, graffiti. Marino ha inoltre sottolineato come, in base alle nuove disposizioni, gli imballaggi in plastica debbano preferibilmente avere un contenuto riciclato almeno pari al 30%. Per quanto concerne la fornitura di materiale igienico sanitario per servizi igienici e la fornitura di detersivi per l'igiene delle mani, Marino ha sottolineato che, in base alla normativa, i saponi delle mani devono essere liquidi e in possesso del marchio di qualità ecologica Ecolabel (UE) o di equivalenti. Un aspetto richiamato più volte dal rappresentante di **AFIDAMP** è stato quello dell'accurata formazione degli operatori, che vede da sempre l'**Associazione** impegnata con determinazione per promuovere a tutti i livelli la cultura del pulito professionale. Marino ha messo in risalto la necessità della conoscenza e rigorosa applicazione, da parte degli addetti al servizio, dei protocolli specifici per le diverse aree di rischio. Si è quindi soffermato nell'analisi dettagliata degli elementi metodologici finalizzati a garantire una disinfezione efficace ed ambientalmente sostenibile, in funzione delle specificità dei luoghi, degli oggetti e dei materiali da trattare. ■

INDAGINE FABBRICANTI

# Il comparto produttivo del cleaning professionale

Una ricerca qualitativa e una quantitativa che restituiscono una fotografia chiara dello stato di salute delle aziende produttrici in Italia. Nonostante le criticità di un mercato internazionale in fibrillazione, i costi delle materie prime in aumento e la difficoltà di reperire materiale, il settore si conferma forte e capace di gestire i cambiamenti

a cura di **Cristina Cardinali**

L'indagine realizzata da Cerved On\_ per **AFIDAMP** sul settore dei produttori del cleaning professionale evidenzia un mercato forte e in crescita. Una tendenza importante in un momento internazionale certamente non facile, che vede tra le criticità principali il costo delle materie prime. Considerando gli incrementi di costi che hanno interessato il 2021, in media le imprese hanno avvertito un incremento a fine anno per l'energia mediamente del 60%. I rincari delle materie prime hanno spinto le imprese ad assorbire almeno una parte dei costi, in specie se di grandi dimensioni, mentre le più piccole sono state indotte a fare maggior ricorso ad applicare aumenti proporzionali alle vendite. I produttori, come emerge dall'indagine qualitativa, hanno però saputo

transizione digitale che sta interessando tutto il mondo industriale.

Il mercato complessivo dei produttori del settore del cleaning è valutato intorno ai 3,6 miliardi di euro. L'indagine condotta da **AFIDAMP**, concentrata su un campione rappresentativo di 182 aziende ha evidenziato per il 2021 un fatturato di 1,8 miliardi di euro, Italia e Estero.

## I RISULTATI

Andando nel dettaglio dei dati che emergono dalla ricerca, vediamo che il comparto che ha registrato una crescita molto interessante è quello di **Fibre e Panni**, che nel 2021, con un fatturato di 27,7 milioni di euro ha registrato una crescita del 6% rispetto al 2020.

Il mondo dei produttori di **Carta**, che pesa per il 35% sul totale del fatturato, registra un incremento del 3% e un totale di 642,8 milioni di euro.

dimostrare di essersi adattate al mercato, lavorando sui propri punti di forza: la solidità e la qualità dei prodotti italiani, la fidelizzazione dei clienti e la capacità di reinvestire in nuovi prodotti e tecnologie, proprio nell'ottica della



Il mercato della produzione vede sempre tra i propri grandi protagonisti il comparto **Macchine** che, con un fatturato di oltre 523 milioni di euro nel 2021, vale il 28% del mercato totale e vede un'alta percentuale media di export pari al 69% con alcune categorie che superano l'80%.

Grande propensione all'export è detenuta anche dal comparto **Attrezzature** (cresciuto del 4% rispetto al 2020) con una media del 59%, seguito dalla **Carta** con il 43%.

I **Chimici**, storicamente orientati al mercato interno con una percentuale export dell'11%, rispetto al panorama **Afidamp** rappresentano una quota di mercato del 19%.

In crescita anche il settore **Accessori e Ricambi Macchine**, che sale a 99,7 milioni di euro di fatturato imputabile a un aumento della propensione al ripristino del materiale esistente piuttosto

che al nuovo acquisto.

La crescita complessiva di tutto il settore si attesta sul 2%.

### PRIMO TRIMESTRE 2022

L'indagine Cerved ON\_ ha valutato per **AFIDAMP** anche il trend per il 1° trimestre del 2022 rilevato dai dati dichiarati da un paniere di aziende rappresentativo del mercato e che restituisce una fotografia decisamente dinamica del mercato. In particolare, in questa prima parte dell'anno, si evidenzia una crescita del comparto **Chimici** del 40%, con un aumento delle esportazioni del 9,6%. Il dato estremamente positivo trova spiegazione nel fatto che i primi mesi del 2021 avevano conosciuto una flessione delle vendite

provocata dal boom di acquisti dell'anno precedente che aveva riempito i magazzini a causa della pandemia.

In tema di esportazioni nel primo trimestre del 2022 riparte con forza il comparto **Macchine**, che mostra un trend di crescita del 53,2% con una crescita di fatturato di oltre il 20%. Grande performance per il comparto **Carta**, che nel 2022 fa registrare un incremento del 55%, con una crescita delle esportazioni che supera il 60%. Infine **Attrezzature, Fibre e Panni** confermano il trend positivo del 2021 con una crescita del 13% e un aumen-

to della quota export del 24,7%.

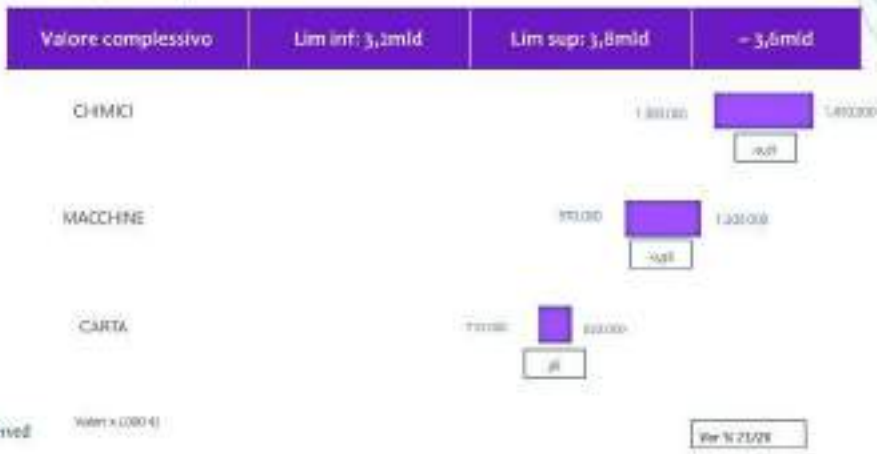
### STRATEGIE E MERCATI

Nel 2021 i fabbricanti del settore clea-

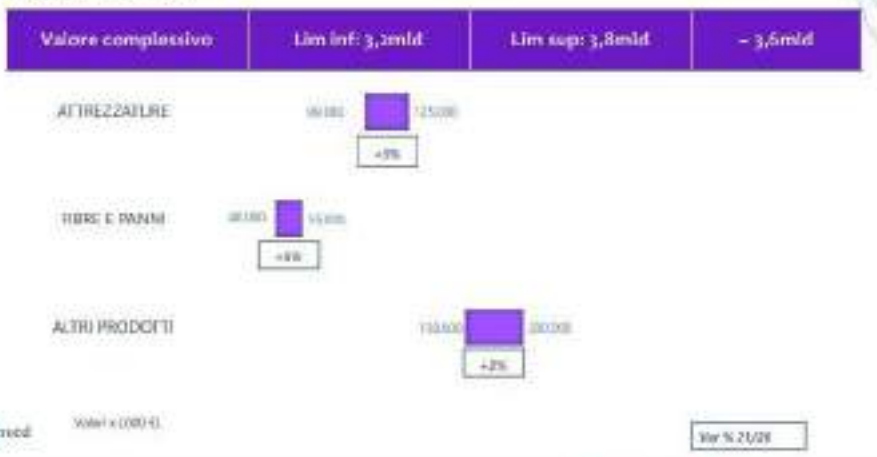
ning hanno sostenuto il proprio lavoro grazie ad attività di marketing, utilizzando una pluralità di canali di comunicazione. Si rileva l'importanza delle fiere e degli eventi, ripresi nel corso del 2021, dei contatti commerciali diretti e anche dell'utilizzo del sito come strumento di contatto. Per quanto riguarda la vendita di prodotti si registra un dato interessante, che conferma l'interazione rilevante con il canale dei distributori: almeno nel 60% dei casi i prodotti venduti sono destinati a distributori o grossisti (quota che sale al 73% per la categoria attrezzature). Per quanto riguarda i mercati di riferimento anche nel 2021 si riconferma l'importanza per i produttori del cleaning professionale dell'industria e dell'**HO.RE.CA.** ■



### Stima del fatturato 2021 (perimetro complessivo)



### Stima del fatturato 2021 (perimetro complessivo)



### Andamento primo trimestre 2022 - Paniere Rappresentativo



## DIMENSIONE GREEN GLI INCONTRI DI DIMENSIONE PULITO

### Nuovi CAM

ospedalieri e di pulizia L'impatto sul mercato del Professional Cleaning Successo del live webinar promosso da Dimensione Pulito, con il patrocinio di AFIDAMP, sulla complessa problematica, con l'intervento e le testimonianze di autorevoli esperti. Tutti d'accordo: l'incontro tra domanda e offerta elemento essenziale per il Green Public Procurement (GPP) nell'ottica green degli acquisti verdi e della filosofia Ecolabel  
Maurizio Pedrini

dal fatto che nelle gare d'appalto sia più agevole attribuire punteggi tecnici non derivanti dall'esercizio della discrezionalità spettante alla commissione giudicatrice. La scelta di eliminare tra i criteri di valutazione delle offerte il "Piano di Gestione ambientale del servizio di pulizia" nello stesso tempo però rischia di portare a una vera e propria omologazione della qualità ambientale delle offerte tecniche. Infatti, attribuire (o meno) punteggi fissi e predefiniti in ragione dell'offerta (o mancata offerta) di quanto specificamente richiesto o in base a formule matematiche spingerà tutte le imprese di pulizia a offrire quanto richiesto al fine di ottenere il punteggio più alto possibile. Questo scenario porterà a un incremento significativo delle certificazioni ambientali di prodotto e di processo ma nel medio periodo rischia di generare una vera e propria "conformizzazione" a tali criteri. Inoltre - ha proseguito Fabbri - il "Piano di Gestione ambientale del servizio di pulizia" spingeva le imprese di pulizia e l'intera filiera dei dealer e dei produttori verso una continua ricerca delle migliori e più innovative soluzioni da un punto di vista ambientale. I sub criteri premianti controversi Continuando l'analisi dei sub-criteri mediante i quali si articola il "Contenimento degli impatti ambientali lungo il ciclo di vita del servizio offerto" alcuni di questi hanno generato non pochi dubbi tra gli operatori del settore, a iniziare dal criterio che premia il servizio di pulizia con operazioni esclusivamente manuali. Nello specifico si legge nel DM 51 del 29 gennaio 2021 che le stazioni appaltanti dovrebbero premiare le imprese che in sede di gara si impegnano formalmente a erogare il servizio di pulizia con operazioni esclusivamente manuali. L'introduzione di questo criterio - ha detto a chiare lettere il relatore - rischia di generare criticità in termini di qualità del servizio e non è detto che determini dei vantaggi, da un punto di vista ambientale, così significativi. Da alcune sperimentazioni condotte sul campo, emerge che gli impatti ambientali più importanti in un appalto di pulizia non sono quelli derivanti dall'utilizzo dei macchinari di pulizia, al contrario la vera efficienza va ricercata nell'uso dei prodotti chimici, dell'acqua e nella riduzione dei rifiuti prodotti. Inoltre per la pulizia di ampi spazi - come aeroporti, stazioni, grandi sale d'aspetto - le moderne lavasciuga garantiscono notevoli livelli di efficacia in termini di risparmio energetico, idrico e di utilizzo di prodotti chimici. Se poi si legge tale aspetto in termini di qualità del servizio, il ricorso a operazioni esclusivamente manuali rischia di entrare "in conflitto" con indicazioni operative richieste in modo vincolante dal capitolato tecnico e difficilmente soddisfabili dalle rese (mq/h) derivanti da operazioni e interventi che non utilizzano macchinari. Altri sub criteri premianti particolarmente controversi riguardano la possibilità da parte delle stazioni appaltanti di premiare offerte caratterizzate: a) dall'intera fornitura di prodotti in carta tessuto costituiti da polpa non sbiancata, oltre che in possesso del marchio di qualità ecologica Ecolabel (UE) o di equivalenti etichette ambientali conformi alla norma tecnica UNI EN ISO 14024. Dal confronto con le principali aziende produttrici sembra di non facile attuazione il garantire nel processo produttivo della carta tissue l'assenza di processi di sbiancatura e di aggiunta di imbiancanti ottici; b) dall'uso di prodotti con una certificazione sull'impronta climatica UNI EN ISO/TS



14067 (Carbon footprint di prodotto) e/o uso di prodotti fabbricati da aziende con la certificazione SA 8000. Vengono infatti poste sullo stesso piano due diverse tipologie di certificazioni difficilmente paragonabili. Infatti la Carbon footprint è una certificazione ambientale e di prodotto mentre l'SA 8000 è una certificazione aziendale e che riguarda il rispetto dei principi di responsabilità sociale d'impresa. In questo caso quindi la valutazione delle offerte rischia di basarsi su criteri di premialità tra loro non comparabili. c) Dall'adozione di tecniche di pulizia innovative in grado di avere almeno la medesima efficacia in termini di igiene/qualità microbiologica (da dimostrare attraverso una pubblicazione scientifica) e la capacità di ridurre gli impatti ambientali (da dimostrare attraverso un LCA comparativo). La corretta applicazione di tale criterio dovrà passare dalla definizione - non per nulla scontata - del significato del "tecniche di pulizie innovative" che non è stato fissato all'interno del DM 51 del 29 gennaio 2021. Principali novità del Decreto correttivo Con il Decreto Ministeriale del Ministero della Transizione Ecologica (Mite) del 24 settembre 2021 (pubblicato in G.U. n. 236 del 2 ottobre 2021) - ha aggiunto Fabbri - è stato modificato il DM n. 51 del 29 gennaio 2021, con il quale sono stati adottati i CAM per l'affidamento del servizio di pulizia e sanificazione di edifici e ambienti ad uso civile, sanitario e per i prodotti detergenti ed entrato in vigore il 19 giugno 2021. Le modifiche introdotte dal Decreto Correttivo interessano, in prima battuta, le Specifiche Tecniche dei detergenti per quanto riguarda "Sostanze e miscele non ammesse o limitate. In particolare vengono introdotte nuove deroghe per la presenza di: fosfati organici nelle cere; fosfati organici; sostanze classificate H 411 Molto tossico per gli organismi acquatici con effetti di lunga durata; sostanze classificate H 410 Tossico per gli organismi acquatici con effetti di lunga durata nelle cere metalliche. Uno dei contenuti particolarmente controversi dei nuovi CAM del cleaning riguardava i prodotti ausiliari per l'igiene. Nello specifico, per gli affidamenti del servizio di pulizia sia in ambito civile che sanitario si prevedeva il divieto di utilizzo di "elementi tessili e carta tessuto monouso, fatto salvo documentati motivi di sicurezza, stabiliti e condivisi con la struttura di destinazione". Il Decreto Correttivo prevede che in ambito sanitario tale divieto venga eliminato, mentre in ambito civile è ammessa la possibilità da parte della stessa stazione appaltante di derogarlo per motivi di motivi di sicurezza che non devono essere più documentati. IL VALORE DELL'OFFERTA L'impegno su più fronti delle aziende per recepire al meglio i nuovi CAM. Monica Mazzoli ha evidenziato come le aziende virtuose stiano investendo tempo e risorse per migliorare l'offerta di beni e servizi ad impatto zero. L'impegno sostenibile è ormai un valore imprescindibile che fa parte dei piani di sviluppo nel medio/lungo termine. Le aziende si stanno impegnando dunque su più fronti, mettendo in atto le seguenti azioni: politica di sviluppo sostenibile nel medio lungo termine; investimenti per Innovazione e infrastrutture; investimenti di Formazione del personale; investimenti per Approvvigionamenti green, certificazione dei processi di sostenibilità. Diventa fondamentale, per quelle aziende che si impegnano come noi concretamente ad aumentare la sostenibilità aziendale - ha spiegato la relatrice - riconoscere l'importanza della Progettazione dell'offerta basata su criteri oggettivi che premiano la qualità dei servizi. Altrettanto fondamentale è l'impegno delle Stazioni appaltanti a verificarne la conformità durante lo svolgimento del servizio. L'Operosa è stata, nel 2019, una delle prime aziende a livello europeo ad ottenere la certificazione Ecolabel dando vita alla divisione Bee Green, interamente incentrata ad erogare servizi nell'ottica di un sempre minore impatto ambientale e non ci siamo solo limitati a progettare un servizio riparametrato alla soglia minima del punteggio, come definito dal Protocollo stesso UE Ecolabel "BASE", ma ci siamo chiesti quali sarebbero i benefici del soddisfare tutti i criteri del

Protocollo UE Ecolabel "TOP". Abbiamo deciso così di avviare nel 2020 un'analisi comparativa su tre Protocolli di pulizia, per analizzare i dati di impatto ambientale ed economico, osservandone i benefici anche sui lavoratori coinvolti. Protocollo BAU: non certificabile EU Ecolabel; Protocollo EU Ecolabel "BASE": certificabile EU Ecolabel con punteggio sopra soglia minima (16 punti); Protocollo EU Ecolabel "TOP": certificabile EU Ecolabel con punteggio elevato (30 punti). L'analisi si è svolta considerando il punto di vista ambientale e il punto di vista economico, con lo scopo di sperimentare nel cantiere la soddisfazione dei criteri definiti dal disciplinare EU Ecolabel del Servizio di Pulizia (Decisione 680/2018). Il Protocollo ECO "TOP" sperimentato nello studio ha evidenziato una riduzione significativa degli impatti ambientali e in ogni caso una maggiore sostenibilità economica rispetto ai metodi ECO "BASE" e BAU. Con l'introduzione dei Nuovi CAM, il nostro reparto Ricerca & Sviluppo si è attivato per ripetere lo stesso progetto in modo da ottenere un'analisi aggiornata da sottoporre al Ministero dell'Ambiente.

**PROMUOVERE GLI ACQUISTI VERDI** Le innovazioni introdotte negli appalti pubblici dal D.Lgs 502/2016: il caso della Regione Liguria. Assai articolato anche l'intervento di Nadia Galluzzo di Liguria Ricerche. Il Green Public Procurement, il processo attraverso il quale la Pubblica Amministrazione inserisce dei Criteri Ambientali nei bandi, rappresenta un'importante sfida non solo di natura ambientale. In Italia, il cambiamento apportato dal nuovo codice dei Contratti Pubblici (D. Lgs 502/2016) costituisce un'innovazione di rilievo nell'ambito degli appalti pubblici: gli acquisti verdi da strumento di politica ambientale volontaria sono divenuti obblighi di legge, determinando importanti cambiamenti anche nelle dinamiche di mercato. La regola generale è divenuta pertanto la valutazione secondo il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa a scapito degli acquisti al prezzo più basso. In Liguria la promozione degli acquisti verdi messa in campo dalla Regione è iniziata con una legge n. 31 del 2007 che prescriveva l'inserimento di criteri ambientali nei bandi - e si è rafforzata negli anni promuovendo attività in collaborazione con gli enti locali del territorio. L'attenzione era principalmente incentrata quindi sul settore pubblico. Successivamente all'entrata in vigore del nuovo Codice dei contratti pubblici, è stato approvato un primo piano regionale triennale per il GPP nel 2017 e a fine 2021 si è proceduto al secondo. Trattasi di documenti di impegno e programmazione di azioni rivolte al territorio, con l'obiettivo di far crescere le competenze del settore pubblico nel redigere i bandi integrando i criteri ambientali minimi, pubblicati dal Ministero della Transizione ecologica, nonché supportare il mercato nel proporre soluzioni sempre più ambientalmente sostenibili. Attualmente tale piano è inserito peraltro in strategie più ampie quali la strategia regionale per lo sviluppo sostenibile. Efficacia del Green Public Procurement L'incontro tra domanda e offerta è di primaria importanza e al fine dell'efficacia dell'obiettivo del GPP è necessario che i bandi pubblici siano redatti correttamente e il mercato sia in grado di fornire prodotti e servizi con reali caratteristiche di sostenibilità ambientale. Tale processo risulta allineato all'importante passaggio, sancito nelle indicazioni dell'Unione Europea in comunicazioni e documenti di programmazione, dall'economia lineare all'economia circolare. Valorizzare processi produttivi con attenzione all'uso delle risorse, riducendo lo spreco e soprattutto la produzione dei rifiuti, comporta importanti cambiamenti nei processi produttivi e risultati molto importanti in termini ambientali e non solo. L'approccio alla sostenibilità non è limitato soltanto all'aspetto ambientale, ma altresì alla parte economica e sociale. Peraltro la sostenibilità ambientale è ormai ritenuta

Foto: GUARDA IL WEBINAR

Foto: Paolo Fabbri, presidente di Punto 3

Foto: Nadia Galluzzo, di Liguria Ricerche, Area Progetti Europei

Foto: Matteo Marino, responsabile Comitato Chimici **AFIDAMP**

Foto: Monica Mazzoli, responsabile Comunicazione e Marketing de L'Operosa Spa

INDAGINE DISTRIBUTORI

# Distribuzione settore in salute

Segnali positivi con previsione di crescita del fatturato per oltre il 40% delle aziende, grazie anche al ritorno di rapporti continuativi con la clientela. Punto di forza del settore l'elevata specializzazione

**D**a sempre interessata al monitoraggio delle dinamiche settoriali e di mercato, anche quest'anno AFIDAMP ha affidato a Cerved ON l'indagine qualitativa sul mondo della distribuzione nel professional cleaning. L'indagine, condotta da marzo a maggio 2022 su un campione di 250 aziende (87 in più rispetto all'anno precedente), ha previsto la somministrazione di

un questionario<sup>1</sup> realizzato ad hoc con l'obiettivo principale di:

- ▶ rilevare l'andamento del mercato in termini dimensionali;
- ▶ identificare l'offerta e le caratteristiche delle aziende che operano nel settore;
- ▶ individuare i punti di forza e di debolezza del settore;
- ▶ raccogliere spunti sulle previsioni

future delle aziende del settore e monitorare la conoscenza delle attività promosse dall'associazione.

## I RISULTATI

Dai dati emerge che circa il 40% delle aziende prevede una crescita futura di fatturato, poco meno della metà ritiene invece che assisterà a una conferma degli attuali risultati.

Le aziende con più di 10 dipendenti risultano essere le più ottimiste, mentre la quota di pessimisti è molto contenuta e decresce all'aumentare delle dimensioni aziendali.

Gli aspetti più critici riguardano in primo luogo la riduzione dei margini (in

particolare per le piccole imprese) seguita dai ritardi nei pagamenti e dalla concorrenza dei produttori, oltre alla frammentazione del mercato e alla concorrenza di soggetti non qualificati esterni al settore.

L'aumento dei prezzi delle materie prime, contrariamente all'andamento della situazione nazionale, non sembra essere ancora un fattore di criticità. Soltanto il 16,6% degli intervistati lo rileva al momento come un problema per lo sviluppo e l'andamento della propria attività. A questo però si aggiunge un 16,1% che sottolinea la rilevanza della concorrenza dei gruppi internazionali, come ulteriore fattore critico per il mercato italiano.

Un mercato solido, che vede il proprio punto di forza nel rapporto diretto con il cliente e dall'elevata specializzazione. Torna sui livelli del 2018, dopo il deciso decremento registrato nel 2020, il numero di clienti che fanno acquisti continuativi, a significare una normalizzazione dei rapporti con la propria clientela. Nel 2021 si riduce l'incidenza

dei prodotti monouso mentre recuperano peso sul fatturato i prodotti chimici (34,7%) e la vendita macchinari (23,6%).

## FATTURATO



La maggior parte delle aziende intervistate opera in un ambito territoriale regionale (32,1%) o provinciale (25,9%). Complessivamente si stima che il fatturato generato dalle 1.730 aziende dell'universo individuato ammonti a circa 2,6 miliardi di euro nel 2021, grazie al saldo positivo tra aziende nate e cessate nell'anno e all'incremento registrato dalle imprese già presenti sul mercato appartenenti alle fasce di fatturato medio-alte.

Per le aziende di settore appartenenti alla classe più bassa di fatturazione, si registra una contrazione della numerica (29% vs 36% del 2020) delle imprese, che complessivamente incidono sul fatturato del settore per meno del 4%. Circa il 10% delle aziende fattura più di 5 milioni, ma determina complessivamente oltre il 40% del fatturato del settore.

### ATTIVITÀ

La quasi totalità delle aziende del settore offre prodotti per la **pulizia professionale**; l'87% si occupa anche della vendita di attrezzature (in specie le aziende di medie dimensioni). L'81%

delle aziende vende anche macchinari, in crescita anche il noleggio di attrezzature per la **pulizia professionale** (53,1%).

Ritorna sui livelli del 2018 il noleggio di macchinari (58,5%). Circa nove imprese su dieci, oltre alla vendita offrono servizi di assistenza intesa come consulenza alla vendita, sei su dieci, di consulenza sui piani di lavoro. Seguono i servizi di formazione, soprattutto sulla sicurezza e di tipo tecnico/operativo.

Poco meno dell'80% delle imprese si occupa di servizi di manutenzione, che in particolare riguardano le macchine per pulizia, in parte offerti solo per i marchi trattati dall'azienda (26,3%) e più spesso per tutti i marchi del mercato (44,6%).

### MERCATI E FORZA VENDITA

I prodotti chimici (35% con generazione di 800 milioni di euro di fatturato) rappresentano per il settore una componente rilevante, seguita dalla vendita di macchinari (24% con generazione di oltre 500 milioni di euro di fatturato) e quelli di consumo (13% con generazione di 450 milioni di euro di fatturato per il settore).

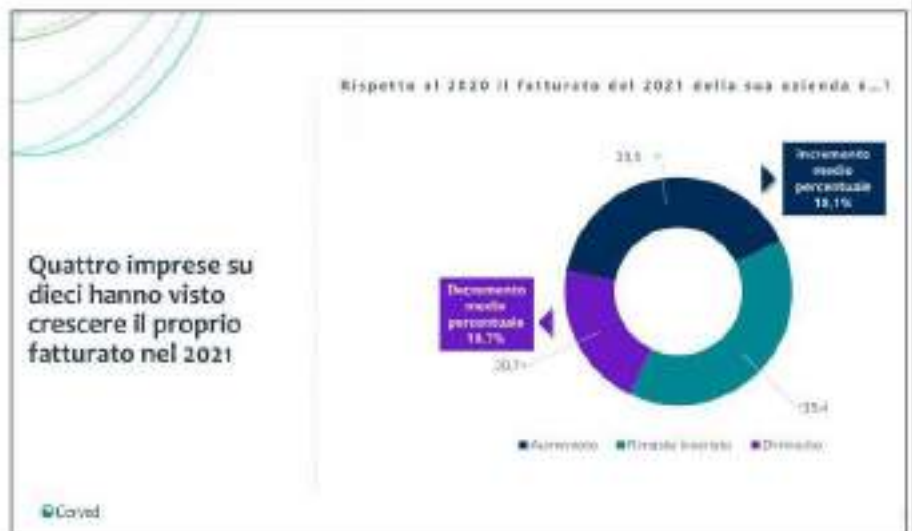
Le imprese di pulizia e l'Ho.Re.Ca., entrambi in decisa ripresa, e l'industria, sono i settori di destinazione che più

incidono sul fatturato del 2021 (insieme generano circa 1,7 miliardi di euro).

Cresce l'importanza attribuita alla funzione vendite, al contrario del ruolo del marketing che lascia il posto al passaparola e alle fiere. In calo il valore dei siti internet aziendali, i portali specializzati, i social network e contatti commerciali diretti.

In linea con il Piano di Transizione 4.0 le prospettive di crescita vengono riconosciute soprattutto per nuovi prodotti/nuove tecnologie e per strumentazioni con certificazioni green, anche se in leggero calo rispetto al 2020. ■

*Il questionario è stato somministrato con doppia metodologia di rilevazione: interviste via web agli associati (C.A.W.I.) e interviste telefoniche condotte da intervistatori specializzati (C.A.T.I.).*



INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

## Amuchina amica dell'ambiente

Le superfici di piatti, bicchieri e stoviglie non accuratamente pulite e igienizzate sono un terreno fertile per i microrganismi in attiva fase di crescita in grado di rappresentare un potenziale pericolo: possono trattenere invisibili residui di cibo o liquidi, veicolo di contaminazioni batteriche.

La linea per lavastoviglie Amuchina Professional garantisce la massima efficacia contro ogni tipo di sporco, con un occhio di riguardo all'ambiente. I due detergenti Amuchina Professional vantano, infatti, formule innovative che non contengono Edta (Acido etileno-diammino-tetra-acetico), né cloro, né fosfati, responsabili di un maggiore inquinamento. Grazie alla loro particolare formulazione, agiscono in profondità rispetto a tutti i diversi gradi di durezza garantendo la rimozione dello sporco più difficile, ma avendo cura di ridurre l'impatto sull'ambiente.

Il brillantante, dotato di formula altamente concentrata e di pH neutro, è studiato per assicurare stoviglie splendide utilizzando una quantità di prodotto minore rispetto ad altre formule più diluite.

### DETERGENTI

Due nuove referenze stu-

diate per adattarsi al meglio alla durezza dell'acqua: un prodotto per acque con durezza fino a 32°F, uno per acque con durezza fino a 45°F. Sono detergenti liquidi eco friendly concentrati, compatibili con tutte le macchine lavabicchieri, lavabar e lavastoviglie frontali.

La nuova formula ad alto potere alcalinizzante garantisce una totale eliminazione dei residui di grasso e unto, assicurando igiene e pulizia profonda anche in presenza di acque dolci e di media durezza. Inoltre esercita una forte azione igienizzante, smacchiante, detergente e saponificante a schiuma controllata.

### BRILLANTANTE

Garantisce risultati professionali nel lavaggio meccanico di piatti, bicchieri e stoviglie in genere con acque caratterizzate da bassa presenza di sali insolubili. È un additivo neutro ad alta concentrazione e un coadiuvante di lavaggio concepito per donare a piatti, posate e bicchieri una rapida azione auto-asciugante. La formula a base di tensioattivi non ionici a bassa schiumosità permette di rimuovere tracce di sporco evitando la formazione di aloni e striature sulle stoviglie.

**AMUCHINA**  
PROFESSIONAL

## NUOVA LINEA LAVASTOVIGLIE



✓ Detergenti senza EDTA



✓ Brillantante con pH Neutro

come motore di competitività delle imprese non solo sul mercato nazionale ma soprattutto su quello internazionale. Attraverso il piano degli acquisti verdi, Regione Liguria ha inoltre attivato un sistema di monitoraggio tramite l'osservatorio degli appalti, al fine di acquisire maggiori indicazioni sulle dinamiche di mercato in corso e in particolare seguire la redazione dei bandi "verdi" da parte delle amministrazioni pubbliche del territorio. Il trend degli ultimi anni è di notevole crescita ed interessa differenti categorie di beni e servizi, valutando quindi un impatto rilevante del GPP sul mercato. Da un'indagine condotta durante l'approvazione del primo piano regionale GPP, in collaborazione con la Camera di Commercio di Genova, è emerso che ben il 50% delle imprese liguri risultano interessate dal GPP con numeri importanti soprattutto afferenti al settore edilizio e alla ristorazione collettiva. A prescindere dal trend crescente degli acquisti verdi, restano notevoli difficoltà che interessano sia il lato della domanda sia quello dell'offerta. Dal lato della domanda, resta la difficoltà di redazione di bandi con un corretto inserimento di criteri che permettano una valutazione delle offerte efficace rispetto alla finalità, nonché un successivo passaggio di controllo e monitoraggio in fase di esecuzione dei contratti. I criteri ambientali minimi necessitano competenze specifiche per l'inserimento e "adattamento" all'interno dei bandi specifici di ciascuna amministrazione pubblica e ancor più tali competenze sono essenziali nella fase di valutazione delle offerte. Dal lato dell'offerta - ha specificato Galluzzo - si nota una marcata difficoltà del mercato, almeno di alcuni settori, di rispondere a bandi con specifiche richieste di caratteristiche ambientali, proponendo forniture e servizi realmente competitivi e con evidenza di quanto richiesto nel capitolato. Il settore pubblico lamenta frequentemente la mancanza di evidenza o di prove "valide" del pos-

sesso delle caratteristiche ambientali presenti nelle offerte. Strumenti quali certificazioni di processo e di prodotto sono utili ma restano ancora sfumati i confini con altri strumenti che possono essere accettati anche al fine di non interferire restringendo troppo il mercato. Le imprese probabilmente necessitano di spinte propulsive anche per investire in nuovi processi produttivi e nel qualificare in chiave realmente "green" i propri prodotti e servizi. Sono processi che richiedono tempi ma anche risorse e un impegno costante al miglioramento delle prestazioni ambientali. Il rischio altrimenti è il greenwashing che danneggia inevitabilmente il mercato. In campo c'è una reale crescita del settore produttivo. C'è la necessità, pertanto, di un continuo cambiamento, non solo culturale rispetto all'importanza della sostenibilità ambientale che interessa in realtà l'intera collettività, ma anche di preparazione per quanto riguarda le dinamiche di questo settore del mercato che interessa il 34% del Pil a livello europeo e che pertanto mette in moto notevoli risorse economiche.

#### I PRODOTTI

Quali sono le caratteristiche dei prodotti rispondenti alla normativa CAM. Una riflessione sulle difficoltà del momento e sull'importanza della formazione. **Matteo Marino**, intervenuto a nome di **AFIDAMP** e del Gruppo che si occupa della detergenza chimica, ha focalizzato il suo intervento su alcuni aspetti fondamentali: le principali caratteristiche dei prodotti rispondenti alla normativa CAM, le specifiche tecniche dei detersivi, i prodotti a ventagliatura di Tipo I, i prodotti concentrati, quelli per gli interventi specifici, le caratteristiche ecologiche degli imballi e i sistemi di dosaggio. Marino ha voluto inserire la sua esposizione e le sue riflessioni nel contesto assai preoccupante e problematico che sta mettendo a durissima prova i fabbricanti del settore, a seguito dell'assurda

impennata del costo dell'energia e della difficoltà, sempre più marcata, di reperire sul mercato materie prime e componenti essenziali per la fabbricazione e produzione nel comparto dell'igiene professionale. In particolare, analizzando le peculiarità tecniche per impegni specifici per l'effettuazione delle pulizie periodiche straordinarie degli ambienti sanitari e ospedalieri rispondenti ai nuovi CAM, ha effettuato una dotagliata panoramica su: prodotti deceranti, agenti impregnanti e protettivi, incluse le ceramiche metallizzate. Si è quindi soffermato sulle caratteristiche richieste ai prodotti per moquette e tappeti, detersivi sgrassanti forti, prodotti di manutenzione dei mobili, del cuoio/pelle, dell'acciaio, disincrostanti per cucine/avastoviglie, detersolventi, smacchiatori di inchiostri, pennelli, graffiti. Marino ha inoltre sottolineato come, in base alle nuove disposizioni, gli imballaggi in plastica debbano preferibilmente avere un contenuto riciclato almeno pari al 30%. Per quanto concerne la fornitura di materiale igienico sanitario per servizi igienici e la fornitura di detersivi per l'igiene delle mani, Marino ha sottolineato che, in base alla normativa, i saponi delle mani devono essere liquidi e in possesso del marchio di qualità ecologica Ecolabel (UE) o di equivalenti. Un aspetto richiamato più volte dal rappresentante di **AFIDAMP** è stato quello dell'accurata formazione degli operatori, che vede da sempre l'**Associazione** impegnata con determinazione per promuovere a tutti i livelli la cultura del pulito professionale. Marino ha messo in risalto la necessità della conoscenza e rigorosa applicazione, da parte degli addetti al servizio, dei protocolli specifici per le diverse aree di rischio. Si è quindi soffermato nell'analisi dettagliata degli elementi metodologici finalizzati a garantire una disinfezione efficace ed ambientalmente sostenibile, in funzione delle specificità dei luoghi, degli oggetti e dei materiali da trattare. ■

INTERVISTA PRESIDENTE AFIDAMP

# La capacità di adattarsi al mercato

“Il periodo che stiamo vivendo è piuttosto complicato, sotto diversi punti di vista, ma i risultati emersi evidenziano un mercato forte, capace di resistere a fattori critici esterni. I numeri che ci riportano le ricerche fanno quindi ben sperare”. A colloquio con Giuseppe Riello, presidente di Afidamp, sui risultati dell'indagine Cerved ON

Maurizio Pedrini

**afidamp**  
ASSOCIAZIONE ITALIANA DISTRIBUTTORI PROFESSIONISTI

L'indagine realizzata da Cerved On... per AFIDAMP sul settore dei produttori del cleaning professionale evidenzia un mercato forte e in crescita. Una tendenza importante in un momento internazionale certamente non facile, che vede tra le criticità principali il costo delle materie prime. Considerando gli incrementi di costi che hanno interessato il 2021, in media le imprese hanno avvertito un incremento a fine anno per l'energia mediamente del 60%. I rincari delle materie prime hanno spinto le imprese ad assorbire almeno una parte dei costi, in specie se di grandi dimensioni, mentre le più piccole sono state indotte a fare maggior ricorso ad applicare aumenti proporzionali alle vendite. Ancora una volta l'indagine commissionata da Afidamp alla Società Cerved ON per conoscere lo stato di salute delle aziende e dei distributori del pulito professionale, ha offerto un'immagine positiva e vitale del comparto, che - nonostante le enormi difficoltà del momento - vede aumentare del 2% in

un anno, il proprio fatturato e guarda ancora con fiducia al futuro, pur presagito dal drammatico aumento del costo delle materie prime e dalla guerra in Ucraina. Abbiamo incontrato il presidente di Afidamp, Giuseppe Riello, per commentare a caldo i dati emersi dalle analisi effettuate sia sul settore produzione che su quello della distribuzione.

**Presidente, a suo giudizio, quale fotografia del professional cleaning italiano emerge dall'analisi condotta da Cerved ON?**

“Le analisi realizzate da Cerved On sul settore produzione e distribuzione evidenziano un mercato solido e un andamento positivo in termini di fatturato per circa il 50% delle aziende, in entrambi i settori. Una fotografia che conferma il punto di osservazione di

Afidamp e che evidenzia un mercato capace di rispondere con serietà e flessibilità ai cambiamenti posti dalla situazione nazionale e internazionale.”

**L'inchiesta, condotta da marzo a maggio 2022 su un campione di 250 aziende di distribuzione (87 in più rispetto all'anno precedente), ha prospettato complessivamente un mercato assai soddisfacente. Quali criticità sono comunque emerse?**

“In effetti, l'indagine sul settore distribuzione a cui fa riferimento evidenzia un mercato in buona salute. Dai risultati è emerso che circa il 40% delle aziende prevede una crescita futura di fatturato, poco meno della metà ritiene invece che assisterà a una conferma degli attuali risultati. Le aziende con più di dieci dipendenti risultano essere le più ottimiste,

Giuseppe Riello,  
presidente Afidamp





mentre la quota di pessimisti è molto contenuta e decresce all'aumentare delle dimensioni aziendali. Gli aspetti più critici riguardano la riduzione dei margini (in particolare per le piccole imprese) seguita dai ritardi nei pagamenti e dalla concorrenza dei produttori, oltre alla frammentazione del mercato e alla concorrenza di soggetti non qualificati esterni al settore. L'aumento dei prezzi delle materie prime, contrariamente all'andamento della situazione nazionale, non sembra essere ancora un fattore di criticità. Soltanto il 16,6% degli intervistati lo rileva, al momento, come un problema per lo sviluppo e l'andamento della propria attività."

**E sul fronte delle aziende produttrici? Quali sono i punti di forza e quali le principali preoccupazioni?**

"Il mercato complessivo dei produttori del settore del cleaning è valutato intorno ai 3,6 miliardi di euro. L'indagine condotta da Afidamp, concentrata su un campione rappresentativo di 182 aziende, ha evidenziato per il 2021 un fatturato di 1,8 miliardi di euro, Ita-

lia e Estero. I punti di forza sono sicuramente la solidità e la qualità dei prodotti italiani e delle aziende produttrici, capaci di grande flessibilità e di rispondere in tempi rapidi alle richieste del mercato. Se guardiamo ai dati dell'indagine di fatturato, vediamo che il comparto con una crescita maggiore è quello di Fibre e Panni, che nel 2021 ha visto aumentare del 6% il proprio fatturato rispetto al 2020. Segue il mondo dei produttori di Carta, che pesa per il 35% sul totale del fatturato e con un incremento del 3% rispetto al 2020. Il mercato della produzione annovera sempre tra i propri grandi protagonisti il comparto Macchine che, con un fatturato di oltre 523 milioni di euro nel 2021, vale il 28% del mercato totale e vede un'alta percentuale media di esport, pari al 69%, con alcune categorie che superano l'80%. Grande propensione all'esport è detenuta anche dal comparto attrezzature, con una media del 59%, seguito dalla carta con il 43%. I Chimici, storicamente orientati al mercato interno con una percentuale esport dell'11%,

rispetto al panorama Afidamp, rappresentano una quota di mercato del 19%. La crescita complessiva del comparto si attesta sul 3%. Tra le criticità principali a cui devono fare fronte le aziende, sicuramente il costo delle materie prime, tra cui l'energia, che ha visto rincari fino al 60%."

**Quali sono le dinamiche maggiormente positive che l'indagine ha messo in evidenza sia per i fabbricanti, sia per i distributori?**

"Per quanto riguarda l'indagine relativa ai distributori, osserviamo un settore solido, che vede il proprio punto di forza nel rapporto diretto con il cliente e nell'elevata specializzazione. Dinamiche che hanno permesso di ripristinare una normalizzazione dei rapporti con i clienti, tornati a fare acquisti continuativi, dopo i difficili anni del Covid. Sul fronte dei fabbricanti, vediamo risultati positivi dalla fidelizzazione dei clienti e dalla capacità delle aziende di reinvestire in nuovi prodotti e tecnologie. Inoltre restano molto forti e ben consolidati i rapporti con i due principali



**INTERVISTA PRESIDENTE AFIDAMP**

settori di riferimento: industria e HO.RE.CA."

**Dai risultati è emerso che sia le aziende di distribuzione, sia i produttori, prevedono una crescita futura di fatturato. Secondo lei, questo dato è confortante e fa ben sperare?**

"Certamente. Il periodo che stiamo vivendo è piuttosto complicato sotto diversi punti di vista ma, come ho già sottolineato, i risultati emersi dall'indagine dei distributori, e anche da quelli dei fabbricanti, evidenziano un mercato forte, capace di resistere a fattori critici esterni. I numeri che ci riportano le ricerche fanno quindi ben sperare."

**Circa nove imprese su dieci nel settore distribuzione, oltre alla vendita offrono servizi di assistenza intensa come consulenza alla vendita, sei su dieci, di consulenza sui piani di lavoro. Seguono i servizi di formazione, soprattutto sulla sicurezza e di tipo tecnico/operativo. Cosa sta a significare tutto ciò?**

"Significa che le nostre aziende crescono e maturano e sono sempre più capaci di interpretare e soddisfare le richieste del mercato. Il rapporto con i clienti evolve e si trasforma, chi è capace di capirlo e di cogliere i segnali è sicuramente avvantaggiato e ne saprà beneficiare."

**I produttori hanno dato un'altra prova della grande capacità di inventiva e reazione del made in Italy, in anni decisamente difficili, e non solo a causa della pandemia? Come vede, a breve, medio e lungo termine, il futuro delle aziende?**

"Sì, hanno dato prova di sapere stare sul mercato, contrastando la schizofrenia degli anni del Covid, le difficoltà di reperire materie prime e di affrontare l'aumento dei costi sia delle materie prime che dell'energia. Una prova importante che si riesce a dare non solo con l'inventiva, ma anche con grandi



capacità gestionali e con la flessibilità che contraddistingue le aziende italiane. Credo che, ancora una volta, la solidità delle aziende e la loro capacità di adattarsi al mercato, sia la chiave di volta per superare momenti difficili. Le azioni su cui devono continuare a puntare principalmente le aziende riguardano la ricerca di nuovi clienti, la fidelizzazione della clientela attuale e il reinvestimento degli utili in azienda."

**Quali grandi cambiamenti sono in atto, sul piano della digitalizzazione 4.0, della sostenibilità e dell'innovazione in generale? Le aziende produttrici stanno modificando il**

**proprio DNA?**  
"Non direi che lo stiamo modificando, ma che stanno rispondendo alle richieste del cliente. Un'azienda per rimanere solidamente sul mercato deve sapere rispondere alle richieste, anche diverse, del mercato di riferimento. Vediamo confermata dall'indagine la richiesta di prodotti tecnologicamente avanzati e di prodotti green, settori in cui da tempo le imprese italiane del cleaning hanno saputo investire. Si tratta, quindi, di continuare in questa direzione, che permetterà anche di contrastare le difficoltà generate dagli approvvigionamenti e dai costi delle materie prime." ■

IGIENE URBANA

MERCATO

# In crescita il comparto **spazzatrici**

## Resta l'incognita del "caro energia"

La fotografia di un settore ancora estremamente vivo e competitivo, che scommette sull'innovazione tecnologica, guardando con fiducia alla transizione 4.0 e al green.

**Maurizio Pedrini**



**I**l comparto economico del professional cleaning, stando ai risultati della ricerca di Cerved ON, commissionata e presentata da **AFIDAMP**, il settore del Cleaning Professionale gode di buona salute. Le previsioni delle aziende interpellate prevedono una crescita di fatturato che va oltre il 40%. I punti di forza di questo ottimismo sono il ritorno di rapporti continuativi con la clientela e l'elevata specializzazione. Nel grande, complessivo fatturato del settore, la vendita di macchinari generava nel 2021 oltre 500 milioni di euro, posizionandosi al secondo posto assoluto, alle spalle dei prodotti chimici. Con una quota del 24% sul totale complessivo. È facile presumere che una parte consistente di questa ragguardevole somma, derivasse dalla commercializzazione delle spazzatrici, industriali e stradali - sia uomo a terra che con operatore a bordo. Del resto, proprio le macchine spazzatrici rappresentano - subito dopo le lavasciuga pavimenti - l'anello forte della catena della tecnologia per il pulito specializzato. Tutto ciò, nonostante le evidenti criticità emerse da tempo, alle quali si sono aggiunte le ben note, gravissime problematiche che tutti stiamo pesantemente vivendo da un anno a questa parte: a partire dall'aumento del costo delle materie prime, passando per la guerra in Ucraina, fino ad arrivare alla terribile impennata della bolletta energetica, con gas e corrente elettrici

ca alle stelle. Mentre pende sulla testa di produttori e cittadini l'incombente Spada di Damocle dell'inflazione, ormai divenuta vera e propria recitazione conclamata. Nodi, sempre più ingarbugliati e difficili da sciogliere, che si sono aggiunti alle difficoltà del Sistema Paese, all'arretratezza della logistica, alla riduzione dei margini, ai ritardi nei pagamenti, alla concorrenza sleale dei competitori sui mercati esteri. A tutto ciò, gli imprenditori italiani hanno cercato di reagire con le armi di sempre: creatività del prodotto, relazione continuativa, diretta e di fidelizzazione con il cliente, elevata specializzazione, ottimale rapporto qualità prezzo, in questo caso delle spazzatrici, assistenza tempestiva. La centralità dei servizi associati alle macchine è elemento qualificante dell'offerta e una caratteristica distintiva di quella italiana, da sempre molto attenta alle esigenze del cliente. L'offerta, tuttavia, assume forme e caratteristiche differenziate caso per caso, anche se, in termini generali, i servizi di assistenza e manutenzione sono ormai una commodity, come la formazione, mentre emerge proporzionalmente la domanda di servizi finanziari, anche associata a contratti full-service di noleggio. Elemento essenziale, legato al difficile momento che stiamo vivendo, è quello delle fonti energetiche, di fronte al continuo lievitare del prezzo del gas e dell'energia elettrica: è evidente come

la lungimiranza di alcune aziende, che hanno investito da tempo sulle rinnovabili, dotando di impianti fotovoltaici i propri stabilimenti di produzione oggi risulti premiata alla grande. Il green rimane un obiettivo di fondo, insieme all'innovazione tecnologica 4.0 e alla digitalizzazione, ma è fin troppo facile intravedere, con senso di realismo, un approccio al prezzo che punta ad un sano equilibrio costo qualità, da sempre cavallo di battaglia delle nostre industrie. Lo stesso senso di realismo, ma anche un certo scetticismo pervade alcuni produttori di fronte alle attese già in parte tradite del PNRR. Insomma, tanta "carne al fuoco", ma anche incertezze e più che legittime preoccupazioni, pur a fronte di una crescita complessiva di questa "nicchia" produttiva, che appare consolidata anche per l'anno che ormai, già volge al termine. Come di consueto, abbiamo raccolto le testimonianze dirette di alcune aziende, che hanno accettato di rispondere alle nostre domande.

**Quali sono le vostre previsioni per l'anno in corso, tenendo conto dell'impatto dell'enorme aumento della bolletta energetica, della difficoltà di reperimento di materie prime e della guerra in Ucraina, con le conseguenti sanzioni economiche inflitte alla Russia?**

"L'anno in corso - risponde **Giovanni Ponissi, Category Manager Professionale Kärcher** - è senz'altro uno dei più



**Alessandro Fiorentini**,  
Direttore  
Commerciale di Ing.  
O. Fiorentini



**Daniele Sambati**,  
Sales Director RCM



**Dante Rossetti**,  
Responsabile  
dell'Ufficio Marketing  
di Lavorwash



**Enrica Ragazzo**,  
Responsabile  
Marketing MP-HT



**Fabrizio Pizzo**,  
Area Manager  
prodotto Spazzatrici  
di FAIP

IGIENE URBANA

MERCATO

sfidanti da molto tempo, l'incertezza del contesto e tutte le difficoltà di approvvigionamento, di crescita inarrestabile dei costi di materie prime, componenti, trasporti e, non ultimi, quelli energetici, comportano un impegno serrato nella razionalizzazione delle risorse per contenere al massimo gli impatti negativi sulle performance e sulla redditività. Per quanto ci riguarda, pur nella complessità del momento, il dinamismo, la diversificazione dei nostri mercati e la flessibilità della nostra struttura operativa hanno consentito una crescita soddisfacente. Il perdurare di una situazione globale quale quella attuale potrebbe portare nel medio periodo ad un aggravamento delle criticità già elevatissime per il mondo imprenditoriale; dunque, pur auspicando una svolta in positivo al più presto, è necessario tenere alta l'attenzione e trovare le migliori opzioni di reazione. Noi ci prepariamo puntando alla massima efficienza, flessibilità e razionalizzazione dei processi". "Non possiamo negare - risponde **Raimondo Aldrovandi, Direttore Commerciale Italia del Gruppo IPC** - che i significativi aumenti delle bollette energetiche, che si sono già fatti sentire in questo periodo, avranno un grosso impatto sugli acquisti dell'ultimo trimestre dell'anno in corso. Sino ad oggi i numeri sono stati positivi, ma la sensazione è che dovremo affrontare un fine anno difficile. Questo, ovvia-

mente, vale sia per il mercato interno che per l'export". "Come da previsioni - esordisce **Dante Rossetti, Responsabile dell'Ufficio Marketing di Lavorwash** - il primo trimestre del 2022 ha mantenuto i ritmi di crescita registrati nel 2021. Da aprile, anche a causa della guerra, i mercati hanno iniziato a rallentare. Come Lavor siamo riusciti a mantenere gli indici in positivo, ma il rallentamento è visibile. Troppi fattori macroeconomici da lei ricordati nella domanda stanno avendo un effetto negativo su dei mercati che comunque avevano bisogno di tranquillità dopo due anni di pandemia, ma così non è stato. Oggi ci aspettiamo di chiudere il 2022 con un dato allineato al dato 2021 senza ulteriore crescita". "Fare previsioni - risponde **Daniele Sambati, Sales Director di RCM** - è oggettivamente difficile e parlare di speranze non aiuta a prevedere: gli scenari possibili sono infatti molteplici ed intrecciano le situazioni indicate nella domanda. L'evoluzione, in senso positivo o negativo, è legata proprio a queste combinazioni che potrebbero portare dalla recessione alla crescita". "A causa dei rincari energetici e della difficoltà di reperire materie prime - afferma **Enrica Ragazzo, Responsabile Marketing MP-HT** - consideriamo un leggero rallentamento nella produzione. Tale problematica si ripercuoterà sulle tempistiche di evasione degli ordini, che fino ad oggi siamo riusciti a contenere

slittando le consegne di solo qualche settimana rispetto alle previsioni, ma non inciderà sulla nostra capacità di far fronte alle richieste in aumento da entrambi i comparti industriale e urbano sia in Italia che all'estero". "Stiamo andando molto bene - commenta **Vincenzo Guareschi Geddes da Filicaia, Amministratore Delegato di Tenax International** - con un incremento sul 2021 di oltre il 30%. Potrebbe andare ancora meglio se i fornitori riuscissero ad assecondarci nelle nostre richieste, ma siamo ben consapevoli delle difficoltà. Fortunatamente, per noi, quello russo è un mercato che ha contato sempre relativamente poco, quindi le sanzioni non ci preoccupano e, siamo in generale moderatamente ottimisti. Semmai, la criticità è legata al fatto che il nostro cliente pubblico, in Italia, punta principalmente, per cause di forza maggiore, all'economicità. Sulla scena internazionale, rispetto ai nostri competitor tedeschi, siamo convinti di essere ancora in grado di contenere l'impatto dei costi, ad esempio della componentistica. Una delle leve sulle quali facciamo molto affidamento è proprio la costante ricerca di fornitori alternativi. Forse, questo periodo congiunturale, così delicato e particolare, potrà offrire l'opportunità ai fornitori italiani, specialmente per prodotti legati all'elettricità e all'elettronica, di imporsi sul mercato. Del resto, noi dall'Asia non acquistiamo quasi nulla,



**Giovanni Ponissi,**  
Category Manager  
Professional Kärcher



**Paolo Taoso,**  
Strategic Marketing  
Manager di Comec



**Pietro Farinelli,**  
Export Manager di  
Bieffe Italia



**Raimondo Aldrovandi,**  
Direttore  
Commerciale Italia del  
Gruppo IPC



**Vincenzo Geddes  
da Filicaia,**  
CEO di Tenax  
International

tranne le celle delle batterie, dunque non siamo più di tanto preoccupati". "Le nostre previsioni a medio termine sono buone - intervien **Alessandro Fiorentini, Export Manager dell'azienda Ing. O. Fiorentini**. Siamo ottimisti anche perché ci muoviamo al di fuori della logica delle multinazionali: la nostra offerta è just in time, come ci ha insegnato mio padre. Abbiamo dei magazzini pieni di materiali perché facciamo ordini a due anni, perciò non risentiamo della mancanza di materia prima. Certo, se dovesse destabilizzarsi la situazione a Taiwan, le cose cambierebbero. Per quanto riguarda, invece, la guerra in Ucraina, non ne stiamo assolutamente risentendo, pur avendo una nostra azienda in Russia: la Turchia ci consente di esportare e operare con quel Paese grazie alla triangolazione del mercato. Il nostro vantaggio in prospettiva, è che a seguito di quanto sta avvenendo, molte multinazionali nostre concorrenti hanno abbandona-

nato la Russia, il che ci ha consentito di aggiudicarci delle gare che, diversamente, non avremmo mai vinto. Mi permetto invece di segnalare un altro grosso problema: l'enorme difficoltà a reperire risorse umane, mancano giovani disposti a lavorare, pur a fronte di una buona retribuzione, in ruoli chiave: dal magazziniere all'assistente, al commerciale. Sono fermamente convinto che la robotica non potrà mai sostituire il lavoro umano, ragion per cui auspico una decisa inversione di tendenza". **Pietro Farinelli, Export Manager di Bieffe Italia**, non può comparare andamenti di mercato. "La nostra storica azienda - precisa - nota da decenni per la produzione di macchine per la pulizia a vapore, da circa due anni ha iniziato a produrre e commercializzare con successo anche spazzatrici, manuali ed elettriche uomo a terra. Abbiamo acquisito l'esperienza e alcuni brevetti del marchio Mazzonei, sviluppando modelli che hanno trovato subi-

to un significativo posizionamento nel mercato, avvicinando un'interessante clientela. Il che ci fa sperare di saper cogliere le consistenti potenzialità offerte da questo segmento produttivo, in cui crediamo molto". "L'aumento dei costi delle materie prime e dell'energia - commenta **Paolo Taoso, Strategic Marketing Manager di Comac** - ha colpito fortemente anche il nostro campo, Comac sta cercando di ottimizzare l'efficienza energetica delle sue linee produttive per ridurre gli sprechi e allo stesso tempo rispondere alla situazione di crisi attuale. A breve termine l'unico modo per contrastare l'inflazione è adattare i prezzi dei prodotti al mercato, anche se questi risultano avere una velocità di adattamento ben più lenta delle continue variazioni del prezzo delle commodity. La tendenza alla graduale ripresa delle interazioni e del commercio speriamo possa bilanciare l'aumento dei costi e riportare il mercato a una situazione pre-pandemia.

IGIENE URBANA

MERCATO



In questi anni abbiamo assistito sempre più alla crescita di aziende locali, più presenti sul territorio, in modo tale da sviluppare un mercato stabile e riuscire allo stesso tempo a stare vicino ai clienti. L'impegno verso i clienti è uno dei punti cardine di Comac che da sempre cerca di soddisfarlo attraverso la realizzazione di soluzioni personalizzate". "La nostra azienda - interviene **Fabrizio Pizzo, Area Manager prodotto Spazzatrici di FAIP** - ha investito moltissimo nell'assistenza al cliente, nel post-vendita per far fronte al meglio a qualsiasi necessità. La situazione drammatica, per la nostra al pari di tutte le altre aziende del settore, è il prezzo, perché i costi delle materie prime e dei componenti che ci vengono proposti dai nostri fornitori stanno aumentando a dismisura di giorno in giorno. Consideriamo inoltre che i nostri principali clienti sono le aziende della Pubblica Amministrazione, che operano in base a bilanci di previsione. Perciò, mentre prima fornivi una macchina spazzatrice stradale maturando un giusto margine, ora saresti costretto a venderla ad un prezzo maggiorato, non rispettando, magari, i tempi di consegna, date le ben note difficoltà. Il vero problema è

che oggi tutto il mondo che ci fornisce non dispone di centraline, componenti fondamentali per le nostre macchine. Fortunatamente l'imprenditore che è alla guida di FAIP, essendo molto attento all'evoluzione del mercato, aveva fatto una serie di preziosi investimenti, rimpinguando le scorte nei nostri magazzini. Ciononostante, siamo perfettamente consapevoli che i prossimi mesi saranno davvero molto duri".

**Quali conseguenze si stanno verificando e si potranno avere a breve-medio termine a causa di queste criticità, soprattutto per la problematica energetica, per la vostra realtà?**

"L'impatto più evidente che la problematica energetica pone alla produzione di macchine, nel caso specifico, alle spazzatrici - afferma **Sambati** - è l'aumento del costo dei componenti dovuto, a sua volta, all'incremento dei costi ai fornitori per la produzione di telai, stampi e componentistica varia. Tutto questo si traduce in un aumento dei prezzi e dell'inflazione. Come già detto in altre occasioni da molti analisti, questa inflazione è oltretutto di tipo 'cattivo', perché non legata ad un aumento della domanda, cioè ad un segnale che

identifica una crescita, bensì ad un aumento dei costi di produzione senza che vi sia un parallelo aumento della domanda". "Difficile fare delle previsioni - interviene **Ragazzo** - perché in questo periodo si naviga un po' a vista, certo è che questa incertezza non contribuisce allo sviluppo, che necessita di punti saldi per guardare con fiducia al futuro". "Possiamo dirci fortunati e previdenti - riprende **Florentini** - in quanto il problema energetico non ci riguarda, infatti da anni abbiamo dotato i capannoni del nostro sito produttivo di pannelli solari. Insomma, già da tempo abbiamo investito nel green, convinti che fosse doveroso e utile imboccare la strada della sostenibilità, per limitare al massimo l'impatto ambientale. A distanza di tempo, devo riconoscere che si è trattato di una scelta lungimirante e vincente. Proseguiremo decisi in questa direzione anche adesso che l'azienda sta decisamente crescendo: abbiamo infatti acquistato altri 18mila metri quadri di capannoni e sappiamo già che i nostri ragazzi potranno lavorare in condizioni ottimali in produzione anche durante l'estate, ad una temperatura adeguata". "Le difficoltà - commenta **Farinelli** - sono ben note a tutti, ma sinceramente non gradisco il continuo lamentarsi, perché lo trovo sterile. Noi abbiamo sempre puntato sulla qualità al giusto prezzo. E siamo sempre stati premiati. La nostra azienda ha sempre puntato sulla sostenibilità, investendo sul fotovoltaico. Il nostro stabilimento di produzione, non a caso, è immerso nel verde. Produciamo anche macchine a vapore, perché è una scelta sostenibile: con un litro d'acqua si producono mille litri a vapore. Questo tipo di pulizia, come ben sappiamo, comporta risparmi notevoli anche sul costo del lavoro".

**Che possibili sviluppi, specie per l'export, si intravedono all'orizzonte?**

"RCM - riprende **Sambati** - vende quasi il 70% della propria produzione all'estero che, essendo molto variegato, consente di agire anche in mercati relati-

vamente toccati in misura minore dalle situazioni descritte in precedenza. Di conseguenza, esclusi i mercati dell'Est Europa e, in parte, quelli europei, la situazione non dovrebbe essere molto influenzata per gli altri mercati dove RCM ha stabilito da decenni uno standard di qualità tuttora riconosciuto". "Senza'altro positivi - riprende **Ragazzo** - perché nei Paesi della fascia centrale Europea la domanda dei nostri prodotti è da anni costante e in aumento". "L'export ci conforta decisamente - ammette **Geddes da Filicaia** - anche quest'anno realizzeremo il 94% del nostro fatturato con le esportazioni: Spagna, Francia ed altri Paesi UE sono mercati storici. Ci stiamo presentando con ottime speranze e abbiamo iniziato a lavorare in Medio Oriente, specie in Arabia Saudita e negli Emirati Arabi. Negli Stati di questa importante area geografica ed economica, il problema principale da affrontare è squisitamente ambientale, perché Tenax International produce solo spazzatrici elettriche. Dunque, dobbiamo creare modelli in grado di operare al meglio in luoghi estremamente caldi, sabbiosi e polverosi. Le macchine elettriche, in questo contesto, si stanno affacciando adesso. Nelle prossime settimane saremo in Arabia Saudita per avere un primo incontro, che crediamo possa andare a buon fine, anche perché il green, in quel Paese si sta affacciando soltanto adesso". "Da un po' di tempo - precisa **Florentini** - per noi si sono aperte interessanti prospettive di esportazione sui mercati asiatici e nel Medio Oriente. A breve partirò per una partnership commerciale che mi condurrà nei Paesi Arabi, dove mi tratterò per circa un mese. Sono fermamente convinto che per una piccola realtà come la nostra questa rappresenti una ghiotta occasione per seminare, puntando sulle relazioni interpersonali". "Noi copriamo il mondo intero - interviene **Farinelli** - abbiamo rivenditori sparsi nelle Americhe, nelle Filippine, in Indonesia e Australia. Ci stiamo affacciando all'export

internazionale anche con le spazzatrici uomo a terra, convinti di poter ottenere un grande successo".

### Veniamo, in generale, alle richieste del mercato: quali sono i plus che caratterizzano le vostre macchine e le rendono oggi particolarmente competitive?

"La qualità costruttiva, la robustezza, l'affidabilità, le prestazioni e la sostenibilità ambientale - risponde **Ponissi** - "sono i punti di riferimento che guidano da sempre le nostre attività di sviluppo prodotto, con un costante investimento nella ricerca di soluzioni innovative per renderli sempre più facili all'uso, per ridurre e semplificare la manutenzione, per aumentare l'efficienza operativa". "L'esperienza di oltre 50 anni che RCM ha costruito con la passione e la competenza tipica delle persone che vivono nella Motor Valley - dice **Sambati** - ha portato l'azienda a divenire uno standard per il mercato stesso al punto di essere più

volte presa come esempio. Il carico posteriore e la conseguente facilità di guida, l'alta capacità filtrante che rende l'aria più pulita, la semplicità nella manutenzione e l'affidabilità consolidata nei decenni, rendono le spazzatrici RCM non solo uno strumento di lavoro realmente efficace, ma diventano un investimento finanziario in quanto il loro valore usato tende a restare alto per molti anni dall'acquisto. Ne è un esempio l'ultima nata in casa RCM, la Boxer Plus, che ha avuto un immediato successo sia sul mercato interno che su quelli esteri". "Quello che i clienti di MP-HP continuano a confermarci ed apprezzare dei nostri macchinari - riprende **Ragazzo** - in primis, è la semplicità nelle operazioni di manutenzione: le nostre spazzatrici sono dotate di componenti di qualità certificata e sono tutti facilmente accessibili, ispezionabili e sostituibili. Questo permette anche a operatori non specializzati di fare operazioni di manutenzione senza richiedere l'intervento



DIMENSIONE PULITO | OTT 2022 | 5-67



## IGIENE URBANA

## MERCATO

di un tecnico. I nostri interventi di assistenza infatti oggi sono al 90% per via telematica, tramite telefono, whatsapp e video; seguiamo il cliente passo dopo passo riuscendo a dare risposte immediate, così da consentirgli di rimettere subito al lavoro il proprio macchinario. Altri plus, sempre graditi dai nostri clienti, sono l'affidabilità e la possibilità di personalizzazione: essendo una realtà produttiva contenuta e costruendo le nostre spazzatrici con il telaio in metallo, senza ricorrere allo stampaggio in rotazionale siamo capaci di personalizzarle, in modo da poter adattare la macchina alle specifiche esigenze della clientela". "Tenax International - risponde **Geddes da Filicale** - è un'azienda giovane, dinamica, che guarda al futuro e trasmette fiducia anche alla propria clientela.

Ogni sfida da noi viene vista come una preziosa opportunità di migliorare, ascoltando le esigenze di ogni cliente per trasformarle in risposte mirate e competitive". "Stiamo progettando e costruendo nuovi modelli di spazzatrice all'insegna dell'innovazione - spiega **Fiorentini** - in particolare sulla tecnologia legata all'idrogeno. A dire il vero, non abbiamo inventato niente perché c'era già. Del resto, come ha affermato recentemente il presidente di Toyota Motor Corporation, Akio Toyoda, il motore elettrico è stato troppo sopravvalutato. Del resto, se in un prossimo futuro tutte le autovetture e le macchine fossero elettriche, ovviamente, non sarebbe sostenibile la loro alimentazione. Noi crediamo che questo sia l'indirizzo migliore: investire sull'idrogeno, puntando su motori che inquinano

meno di quelli elettrici. È un plus, che si aggiunge al nostro grande impegno sulle energie rinnovabili". "Le richieste del mercato - precisa **Rossetti** - sono orientate verso una gamma completa, rapporto qualità/prezzo importante e servizio di assistenza post-vendita garantito in tutto il mondo. Queste sono le 3 chiavi del successo della gamma di spazzatrici Lavor. Da produttori abbiamo poi la fortuna di poter gestire con flessibilità e rapidità qualsiasi richiesta di personalizzazione prodotto". "Sicuramente - sottolinea **Aldrovandi** - le tecnologie che rispondono al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza transizione 4.0 costituiscono, anche per le spazzatrici uomo a bordo, un plus importante. Le possibilità di avere all'interno della macchina dei portali web di 'fleet management' che consentano agli operatori di controllare e gestire a distanza la propria macchina o la flotta di macchine, permette di migliorare le performance produttive, garantendo allo stesso tempo maggiore efficienza energetica ed ambientale". "Le spazzatrici Comac - precisa **Taoso** - sono macchine altamente performanti in quanto grazie al Sistema Twin Action, progettato da Comac, riescono a combinare la forza dell'azione meccanica, per raccogliere i residui più consistenti e l'efficacia dell'azione aspirante per le polveri più fini, garantendo così risultati eccellenti con una sola macchina e in un solo passaggio. Nei nostri modelli la funzione delle spazzole laterali è ausiliare, in quanto vengono impiegate solo lungo bordi e marciopiedi. Si riduce di conseguenza anche l'utilizzo dell'acqua, che interviene solo in forma nebulizzata e solo per controllare le polveri, senza bagnare il suolo, questo permette di risparmiare più di 150.000 litri di acqua all'anno. CS140 T e HP6000 sono modelli 4.0 Ready in linea con i requisiti tecnici richiesti dal Piano Nazionale Transizione 4.0 in termini di tecnologia, per permettere ai clienti italiani di richiedere l'accesso alle agevolazioni fiscali".



5+68 DIMENSIONE PULITO | OTT 2022

IGIENE URBANA

MERCATO

**Quali sono i filoni che il vostro settore ricerca e sviluppo sta portando avanti guardando all'immediato futuro?**

"Ulteriore sviluppo delle soluzioni elettriche, macchine combinate che aumentano l'efficienza riducendo i tempi di pulizia", risponde **Ponissi**. "I filoni - riconosce **Sambati** - oggi non possono che essere proprio quelli suddetti, ovvero risparmio energetico e sostenibilità ambientale. Il nostro R&D studia da sempre soluzioni che consentano il minor consumo possibile di energia (Energy Saver) e la circolarità nella vita del prodotto utilizzando il più possibile materiale riciclabile".

"In MP-HT - risponde **Ragazzo** - da anni la progettazione verte su macchine completamente elettriche. I progetti di ricerca e sviluppo sono orientati verso questa direzione: attenzione all'ambiente sia in termini di alimentazione delle spazzatrici, sia sulla scelta di materie prime che durino a lungo e che siano facilmente riciclabili (i nostri macchinari, dal telaio in metallo, sono riciclabili al 95%) sia in merito all'efficienza filtrante per garantire una reimmissione nell'aria di aria pulita. Per noi è importante offrire delle macchine solide, affidabili e soprattutto sicure sia per chi le usa sia per le persone attorno a cui lavorano".

"Le nostre spazzatrici elettriche - intervista **Geddes da Filicaia** - offrono un buon rapporto qualità-prezzo. Per quanto concerne il risparmio energetico, Tenax International è impegnata ad ampliare la gamma, proprio in questa direzione. Siamo stati la prima società al mondo, nata in Italia, con la mission di concepire, progettare e produrre macchine spazzatrici e lavastrade a basso voltaggio, interamente elettriche. Con oltre trentacinque anni di esperienza, un inestimabile know how e ben oltre settecento macchine vendute e assistite nei cinque Continenti e oltre quarantadue Paesi, la nostra azienda è specializzata nella realizzazione di modelli all'avanguardia,

alimentati con energia pulita, in grado di fornire prestazioni davvero straordinarie. Recentemente abbiamo presentato la macchina spazzatrice stradale uomo a bordo da 5 metri cubi elettrica, ma la vera priorità per noi resta senz'altro l'ampliamento della gamma. Nostro obiettivo poi è quello di implementare i sistemi di monitoraggio delle macchine da remoto, in modo da sviluppare sempre più la cosiddetta manutenzione predittiva". "Come già detto - afferma **Florentini** - noi crediamo che il futuro sia legato all'idrogeno. Il nostro settore ricerca e sviluppo sta lavorando alacremente per progettare macchine spazzatrici perfettamente green, alimentate da energie rinnovabili. Insomma, se il quotidiano basato sulle classiche tecnologie ci consente di sopravvivere bene, è fondamentale pensare al domani che già bussa alle porte. Credo che la nostra azienda lo stia facendo al meglio".

"Per quanto riguarda il settore delle spazzatrici - afferma **Rossetti** - vediamo che i mercati riconoscono ancora come punto di forza il rapporto qualità/prezzo come il valore più importante. Si inizia a vedere in qualche fiera un accenno a prodotti con attenzione ai consumi e alla sostenibilità ambientale". "Sono appunto le esigenze di risparmio sui consumi, di energia ed acqua - chiarisce **Aldrovandi** - unitamente all'approccio sostenibile per un ridotto impatto ambientale a determinare e definire gli aspetti più innovativi delle nostre macchine: dispositivi per un maggior controllo dei consumi, tecnologie e studi ergonomici per salvaguardare la sicurezza degli operatori, plastiche riciclate/riciclabili ed antibatteriche per salvaguardare l'ambiente in cui viviamo. Infine, ma non ultimi per importanza, l'utilizzo di filtri HEPA nei nostri aspiratori ad alta capacità filtrante per bloccare le particelle inquinanti e rendere l'aria che respiriamo più salubre, soprattutto ora che abbiamo dovuto confrontarci con un terribile virus". "Potenti versatili e facili da

utilizzare - risponde **Taoso** - le spazzatrici stradali di Comac sono la soluzione ideale per la pulizia di aree urbane o industriali. Grazie alle tecnologie di cui sono dotate garantiscono alte prestazioni, facendo sempre attenzione al rispetto dell'ambiente. Ad esempio la speciale configurazione coassiale della turbina permette di ridurre gli sprechi di energia dovuti alla trasmissione e inoltre garantisce minore rumorosità e minore manutenzione. O il sistema Easy Fleet accessibile in tempo reale da qualsiasi luogo consultabile tramite smartphone, tablet e PC. In questo modo è possibile avere accesso a una panoramica completa ed aggiornata in tempo reale della spazzatrice.

Da sempre Comac è attenta all'ambiente, per questo ha completato il percorso volontario per l'ottenimento di due importanti certificazioni: la ISO 14067 e la SA 8000". "Tutti parlano di green economy e investimenti sull'elettrico - afferma **Pizzo** - una linea di sviluppo verso la quale anche FAIP si è orientata con il massimo impegno, da alcuni anni, però bisogna essere consapevoli che, almeno per quanto concerne il mercato italiano, nel quale noi operiamo in maniera pressoché esclusiva, se si propongono alle aziende pubbliche modelli di spazzatrici stradali che, oltre ad elevate prestazioni, sono elettriche e perfettamente sostenibili, l'offerta risulta fortemente penalizzata dal fattore prezzo.

La risposta è sempre la stessa: un rifiuto in quanto non ci sono soldi abbastanza per pagarla. Il lavoro c'è, in quanto l'attenzione per il ruolo strategico delle spazzatrici stradali nell'ambito dell'igiene urbana è ormai consolidato, ma mancano purtroppo le risorse da parte della PA, ormai quasi impossibilitate a garantire l'erogazione di servizi essenziali, come la pulizia delle strade o la raccolta e smaltimento dei rifiuti, a seguito dell'aumento esponenziale del costo del carburante, in particolare del gasolio". ■

INTERVISTA PRESIDENTE AFIDAMP

# La capacità di adattarsi al mercato

“Il periodo che stiamo vivendo è piuttosto complicato, sotto diversi punti di vista, ma i risultati emersi evidenziano un mercato forte, capace di resistere a fattori critici esterni. I numeri che ci riportano le ricerche fanno quindi ben sperare”. A colloquio con Giuseppe Riello, presidente di Afidamp, sui risultati dell'indagine Cerved ON

Maurizio Pedrini

**afidamp**  
ASSOCIAZIONE ITALIANA DISTRIBUZIONE PULITO

L'indagine realizzata da Cerved On... per AFIDAMP sul settore dei produttori del cleaning professionale evidenzia un mercato forte e in crescita. Una tendenza importante in un momento internazionale certamente non facile, che vede tra le criticità principali il costo delle materie prime. Considerando gli incrementi di costi che hanno interessato il 2021, in media le imprese hanno avvertito un incremento a fine anno per l'energia mediamente del 60%. I rincari delle materie prime hanno spinto le imprese ad assorbire almeno una parte dei costi, in specie se di grandi dimensioni, mentre le più piccole sono state indotte a fare maggior ricorso ad applicare aumenti proporzionali alle vendite. Ancora una volta l'indagine commissionata da Afidamp alla Società Cerved ON per conoscere lo stato di salute delle aziende e dei distributori del pulito professionale, ha offerto un'immagine positiva e vitale del comparto, che - nonostante le enormi difficoltà del momento - vede aumentare del 2% in

un anno, il proprio fatturato e guarda ancora con fiducia al futuro, pur presagito dal drammatico aumento del costo delle materie prime e dalla guerra in Ucraina. Abbiamo incontrato il presidente di Afidamp, Giuseppe Riello, per commentare a caldo i dati emersi dalle analisi effettuate sia sul settore produzione che su quello della distribuzione.

**Presidente, a suo giudizio, quale fotografia del professional cleaning italiano emerge dall'analisi condotta da Cerved ON?**

“Le analisi realizzate da Cerved On sul settore produzione e distribuzione evidenziano un mercato solido e un andamento positivo in termini di fatturato per circa il 50% delle aziende, in entrambi i settori. Una fotografia che conferma il punto di osservazione di

Afidamp e che evidenzia un mercato capace di rispondere con serietà e flessibilità ai cambiamenti posti dalla situazione nazionale e internazionale.”

**L'inchiesta, condotta da marzo a maggio 2022 su un campione di 250 aziende di distribuzione (87 in più rispetto all'anno precedente), ha prospettato complessivamente un mercato assai soddisfacente. Quali criticità sono comunque emerse?**

“In effetti, l'indagine sul settore distribuzione a cui fa riferimento evidenzia un mercato in buona salute. Dai risultati è emerso che circa il 40% delle aziende prevede una crescita futura di fatturato, poco meno della metà ritiene invece che assisterà a una conferma degli attuali risultati. Le aziende con più di dieci dipendenti risultano essere le più ottimiste.

Giuseppe Riello,  
presidente Afidamp



mentre la quota di pessimisti è molto contenuta e decresce all'aumentare delle dimensioni aziendali. Gli aspetti più critici riguardano la riduzione dei margini (in particolare per le piccole imprese) seguita dai ritardi nei pagamenti e dalla concorrenza dei produttori, oltre alla frammentazione del mercato e alla concorrenza di soggetti non qualificati esterni al settore. L'aumento dei prezzi delle materie prime, contrariamente all'andamento della situazione nazionale, non sembra essere ancora un fattore di criticità. Soltanto il 16,6% degli intervistati lo rileva, al momento, come un problema per lo sviluppo e l'andamento della propria attività."

**E sul fronte delle aziende produttrici? Quali sono i punti di forza e quali le principali preoccupazioni?**

"Il mercato complessivo dei produttori del settore del cleaning è valutato intorno ai 3,6 miliardi di euro. L'indagine condotta da Afidamp, concentrata su un campione rappresentativo di 182 aziende, ha evidenziato per il 2021 un fatturato di 1,8 miliardi di euro, Ita-

lia e Estero. I punti di forza sono sicuramente la solidità e la qualità dei prodotti italiani e delle aziende produttrici, capaci di grande flessibilità e di rispondere in tempi rapidi alle richieste del mercato. Se guardiamo ai dati dell'indagine di fatturato, vediamo che il comparto con una crescita maggiore è quello di Fibre e Panni, che nel 2021 ha visto aumentare del 6% il proprio fatturato rispetto al 2020. Segue il mondo dei produttori di Carta, che pesa per il 35% sul totale del fatturato e con un incremento del 3% rispetto al 2020. Il mercato della produzione annovera sempre tra i propri grandi protagonisti il comparto Macchine che, con un fatturato di oltre 523 milioni di euro nel 2021, vale il 28% del mercato totale e vede un'alta percentuale media di esport, pari al 69%, con alcune categorie che superano l'80%. Grande propensione all'esport è detenuta anche dal comparto attrezzature, con una media del 59%, seguito dalla carta con il 43%. I Chimici, storicamente orientati al mercato interno con una percentuale esport dell'11%,

rispetto al panorama Afidamp, rappresentano una quota di mercato del 19%. La crescita complessiva del comparto si attesta sul 3%. Tra le criticità principali a cui devono fare fronte le aziende, sicuramente il costo delle materie prime, tra cui l'energia, che ha visto rincari fino al 60%."

**Quali sono le dinamiche maggiormente positive che l'indagine ha messo in evidenza sia per i fabbricanti, sia per i distributori?**

"Per quanto riguarda l'indagine relativa ai distributori, osserviamo un settore solido, che vede il proprio punto di forza nel rapporto diretto con il cliente e nell'elevata specializzazione. Dinamiche che hanno permesso di ripristinare una normalizzazione dei rapporti con i clienti, tornati a fare acquisti continuativi, dopo i difficili anni del Covid. Sul fronte dei fabbricanti, vediamo risultati positivi dalla fidelizzazione dei clienti e dalla capacità delle aziende di reinvestire in nuovi prodotti e tecnologie. Inoltre restano molto forti e ben consolidati i rapporti con i due principali



**INTERVISTA PRESIDENTE AFIDAMP**

settori di riferimento: industria e HO.RE.CA."

**Dai risultati è emerso che sia le aziende di distribuzione, sia i produttori, prevedono una crescita futura di fatturato. Secondo lei, questo dato è confortante e fa ben sperare?**

"Certamente. Il periodo che stiamo vivendo è piuttosto complicato sotto diversi punti di vista ma, come ho già sottolineato, i risultati emersi dall'indagine dei distributori, e anche da quelli dei fabbricanti, evidenziano un mercato forte, capace di resistere a fattori critici esterni. I numeri che ci riportano le ricerche fanno quindi ben sperare."

**Circa nove imprese su dieci nel settore distribuzione, oltre alla vendita offrono servizi di assistenza intensa come consulenza alla vendita, sei su dieci, di consulenza sui piani di lavoro. Seguono i servizi di formazione, soprattutto sulla sicurezza e di tipo tecnico/operativo. Cosa sta a significare tutto ciò?**

"Significa che le nostre aziende crescono e maturano e sono sempre più capaci di interpretare e soddisfare le richieste del mercato. Il rapporto con i clienti evolve e si trasforma, chi è capace di capirlo e di cogliere i segnali è sicuramente avvantaggiato e ne saprà beneficiare."

**I produttori hanno dato un'altra prova della grande capacità di inventiva e reazione del made in Italy, in anni decisamente difficili, e non solo a causa della pandemia? Come vede, a breve, medio e lungo termine, il futuro delle aziende?**

"Sì, hanno dato prova di sapere stare sul mercato, contrastando la schizofrenia degli anni del Covid, le difficoltà di reperire materie prime e di affrontare l'aumento dei costi sia delle materie prime che dell'energia. Una prova importante che si riesce a dare non solo con l'inventiva, ma anche con grandi



capacità gestionali e con la flessibilità che contraddistingue le aziende italiane. Credo che, ancora una volta, la solidità delle aziende e la loro capacità di adattarsi al mercato, sia la chiave di volta per superare momenti difficili. Le azioni su cui devono continuare a puntare principalmente le aziende riguardano la ricerca di nuovi clienti, la fidelizzazione della clientela attuale e il reinvestimento degli utili in azienda."

**Quali grandi cambiamenti sono in atto, sul piano della digitalizzazione 4.0, della sostenibilità e dell'innovazione in generale? Le aziende produttrici stanno modificando il**

**proprio DNA?**  
"Non direi che lo stiano modificando, ma che stanno rispondendo alle richieste del cliente. Un'azienda per rimanere solidamente sul mercato deve sapere rispondere alle richieste, anche diverse, del mercato di riferimento. Vediamo confermata dall'indagine la richiesta di prodotti tecnologicamente avanzati e di prodotti green, settori in cui da tempo le imprese italiane del cleaning hanno saputo investire. Si tratta, quindi, di continuare in questa direzione, che permetterà anche di contrastare le difficoltà generate dagli approvvigionamenti e dai costi delle materie prime." ■

SPECIALE | BAR E RISTORANTI

FORMAZIONE

# L'igiene

## Un valore imprescindibile anche in cucina

L'Associazione Professionale Cuochi Italiani (APCI) riunisce 5000 cuochi professionisti tra Italia ed estero. Sonia Re, Direttore Generale dell'Associazione, ci presenta l'attività svolta a supporto della categoria

**Maurizio Pedrini**  
giornalista e direttore tecnico  
di Dimensione Pulito



**L'**immagine fittizia creata da certi programmi televisivi ha fatto apparire, agli occhi della gente, quella del cuoco come una professione legata all'idea di un facile e lucroso successo. Oggi APCI, l'Associazione Professionale Cuochi Italiani, si sta battendo per ricreare l'attrattiva che caratterizzava il mestiere e che, causa la pandemia o semplicemente il sistema e l'evoluzione dei costumi, è andata negli ultimi anni scemando. Ecco perché al primo posto della mission associativa vi è oggi l'impegno a comunicare il valore del mestiere, puntando sugli aspetti culturali, educativi, sociali e formativi. Un posto di riguardo, in questa strategia, hanno senz'altro la formazione e l'aggiornamento in materia di igiene professionale, un compito assolto con grande impegno, potendo contare - tra l'altro - sul prezioso apporto offerto da AFIDAMP, l'Associazione che rappresenta i produttori e distributori italiani di macchine, attrezzi e prodotti per il professional cleaning. Abbiamo chiesto a Sonia Re, Direttore Generale di APCI, di parlarci dell'attività svolta, con particolare attenzione al lavoro realizzato per promuovere il valore del pulito tra gli associati.

**Presentiamo innanzitutto l'Associazione Professionale Cuochi Italiani...**  
"APCI - Associazione Professionale Cuochi Italiani è l'Associazione di categoria legalmente riconosciuta, punto di riferimento per la Ristorazione Professionale di Qualità, che nasce in un'ottica di aggregazione e di servizio, per costituire il valore aggiunto per il professionista della cucina italiana che voglia trovare un ambiente in cui riconoscersi, emergere, condividere la propria esperienza e trovare nuovi spunti di crescita e confronto. Essa annovera, al suo interno, migliaia di chef e ristoratori professionisti, con una presenza qualificata in Europa e nel resto del mondo grazie alle molteplici delegazioni estere, e conta su oltre 25.000 contatti profilati del comparto Ho.Re.Ca, oltre ad una rete consolidata di giornalisti, blogger e influencer del settore turistico/enogastronomico. L'Associazione dispone di APCIChef, un'applicazione di proprietà (disponibile su IOS e Android) e una rivista, "L'Arte in Cucina", attraverso la quale APCI veicola informazioni e agevolazioni per i propri iscritti e contenuti per gli operatori del settore, oltre che per un pubblico generalista. APCI è nel comparto una presenza dinamica e frizzante a garanzia del successo

dei più importanti format ed eventi enogastronomici. Ogni anno realizza due congressi: "Le Stelle della Ristorazione" e "Les Toques Blanches d'Honneur", oltre a moltissimi seminari ed eventi con le principali manifestazioni di settore: Host, TuttoFood, Cibus, BIT. APCI Collabora, infine, con le più importanti aziende nazionali e internazionali del settore Food Service",

**Perché un locale pulito è anche un locale sicuro? Quale attenzione dedicano i vostri associati all'igiene e quali aspettative hanno?**

"Un locale pulito trasmette immediatamente al cliente una sensazione di sicurezza e tranquillità e oggi ciò è più che mai importante. L'igiene parte in cucina e arriva in sala. Trattare con cura gli ingredienti, conservarli nel modo corretto, pulire costantemente gli spazi evita che ci siano problematiche di salute e conferisce al locale un'immagine di serietà".

**Quali sono le principali attività e i progetti che investono maggiormente il campo d'azione dell'igiene e del professional cleaning?**

"L'Associazione Professionale Cuochi Italiani è un organismo che riunisce oltre 5000 cuochi professionisti tra

## CHI È SONIA RE



Sonia Re è, dal 2013, Direttore Generale di APCI - Associazione Professionale Cuochi Italiani, l'organismo che riunisce i cuochi italiani, dopo essere stata direttore marketing per la stessa associazione. Dopo la laurea in Scienze e Tecnologie Alimentari, inizia a lavorare nel 2003 nel mondo della ristorazione professionale. Ricopre il ruolo di Direttore

Editoriale della rivista "L'Arte in Cucina", House organ dell'associazione, e di Team Manager della Squadra Nazionale Apci Chef Italia. Tra i suoi compiti figura l'organizzazione di fiere di settore ed eventi in cui i cuochi vengono valorizzati ed entrano in contatto con le aziende del Food Service. Re è consulente in molti progetti scolastici, master e progetti

editoriali del settore food, oltre ad essere coinvolta in molti progetti aziendali e mantenere i rapporti con le principali istituzioni italiane e straniere. Collabora inoltre con diverse testate e libri legati al mondo della cucina e della ristorazione, e lavora ogni giorno, con entusiasmo e positività, per la crescita della professione del cuoco e dell'associazione.



Italia ed estero. I soci lavorano nei diversi ambiti in cui è richiesta la loro professionalità: ristorazione, catering, consulenza professionale e aziendale. Nata oltre 20 anni fa, grazie all'intuizione di mio padre, Carlo Re, l'associazione ha sempre avuto l'obiettivo di tutelare la figura del cuoco e di avere un ruolo formativo importante. Moltissimi i progetti creati in questi anni, che oggi ho l'onore di portare avanti in qualità di Direttore Generale. Il mio obiettivo è quello di essere, soprattutto in questi anni complessi, sempre di supporto alla categoria. Tra i temi che affrontiamo figura sempre anche quello dell'igiene, fondamentale per lo sviluppo di un'attività di cucina".

**Negli ultimi anni, il vostro impegno su quest'ultimo, delicatissimo fronte è stato costante, sia a livello formativo che nell'orientamento dei vostri**

**iscritti, guidandoli nella scelta di prodotti e forniture. Qual è il bilancio?**

"Sappiamo che per lavorare bene bisogna affidarsi a dei professionisti specializzati e qualificati per il proprio settore, è la base sulla quale progettiamo le attività che vedono coinvolti i nostri cuochi. Abbiamo usato la stessa misura nell'approccio al tema igiene, creando una partnership con l'associazione AFIDAMP che ci ha permesso di trovare la guida giusta per parlare con i nostri associati. Insieme ad AFIDAMP in questi anni abbiamo realizzato un libro e organizzato moltissimi corsi di formazione. Il bilancio è positivo, ma dobbiamo fare ancora tanta strada, e la faremo insieme".

**Come è sorta questa proficua collaborazione?**

"Essa è nata dall'esigenza di parlare insieme al mondo Ho.Re.Ca. di igiene

e sanificazione. Uno dei principali risultati è il volume 'Guida alla Pulizia nella Ristorazione', ma abbiamo anche realizzato insieme workshop, convegni, momenti di confronto alle fiere, decaloghi sulla pulizia".

**Insieme ad AFIDAMP, in questi anni, abbiamo realizzato un libro e organizzato moltissimi corsi di formazione. Il bilancio è positivo, ma dobbiamo fare ancora tanta strada, e la faremo insieme**



**Anche il mondo della ristorazione è stato pesantemente colpito dalla pandemia: quale supporto ha fornito APCi ai propri associati in questi due anni così difficili e delicati?**

"Sono stati anni complessi, non lo nego. Il nostro settore è stato tra quelli maggiormente penalizzati dalla pandemia, a causa di chiusure e restrizioni. La nostra **Associazione** ha lavorato moltissimo per supportare la categoria a livello istituzionale e nell'interpretazione dei decreti che via via si sono succeduti. Lo abbiamo fatto anche concorrendo come parte attiva a creare e far crescere #FareRete, progetto che ha visto per la prima volta collaborare le principali associazioni categoriali a sostegno dei cuochi".

**Proprio da questa difficile esperienza, che esigenze si sono fatte strada, a livello formativo, nel rispetto di**

**procedure e protocolli?**

"Prima di tutto è emersa l'esigenza di trovare una strada per continuare a operare in sicurezza, per sé stessi, per i propri dipendenti e per i propri clienti. Abbiamo lavorato parecchio in questa direzione, creando seminari e dirette anche sui canali social, che permettessero di capire come riorganizzarsi. Non è stato semplice, ma insieme si ottengono grandi risultati. La formazione è sempre importante; in questi mesi lo è stata ancora di più, in particolare sul tema dell'igiene".

**Come vede il futuro dell'Associazione e a quali progetti che investono l'aspetto dell'igiene, sanificazione e disinfezione delle cucine state lavorando?**

"La nostra è un'Associazione dinamica, in continua evoluzione, perché la figura e il ruolo del cuoco cambiano nel tempo. L'obiettivo primario è ave-

re, a livello istituzionale, un maggiore riconoscimento per questa professione. Chiediamo inoltre più chiarezza sui codici ATECO e più attenzione alle politiche del lavoro legate a questa professione. In tema di igiene e sanificazione continua la nostra collaborazione con **AFIDAMP** per creare percorsi formativi per gli chef".

**Ritiene che nel percorso formativo di un cuoco debba essere dato spazio anche alla preparazione in materia di igiene e pulizia? Avete qualche proposta di certificazione delle competenze, al riguardo?**

"Certo, è indispensabile che i cuochi conoscano le regole fondamentali per una corretta igiene. Al momento esiste la certificazione HACCP che tratta comunque il tema. Vedremo se in futuro sarà utile avere ulteriori certificati di competenza". ■



# AFIDAMP WEB

13 articoli

## Il Cleaning professionale nel mercato nordafricano

LINK: <https://www.gsanews.it/terza-pagina/il-cleaning-professionale-nel-mercato-nordaficano/>



Il Cleaning professionale nel mercato nordafricano 26 Ottobre 2022 Le indagini sul mercato nordafricano per il settore del Cleaning professionale sono state presentate da ICE Agenzia in un evento promosso da **AFIDAMP**. Importanti indicazioni per le aziende italiane interessate a quei mercati. Il Cleaning professionale nel mercato nordafricano offre grandi opportunità alle aziende italiane del settore, con una domanda di servizi e prodotti per la sanificazione e l'igiene cresciuta in seguito alla pandemia. E' quanto si evidenzia nell'indagine sui mercati di Marocco, Egitto e Algeria presentata da ICE, in un evento promosso da **AFIDAMP** che ha preceduto l'inizio dei lavori di Forum Issa Pulire. Analizzando la situazione sui diversi mercati, si sottolinea che in Marocco e in Egitto è consigliabile lavorare con un partner locale, mentre in Algeria è indispensabile solo per approcciare la pubblica amministrazione. I tre Paesi

sono accomunati da crescita economica, crescita di infrastrutture e di nuovi spazi dedicati al pubblico, come aeroporti, stazioni e centri commerciali, che richiedono la necessità di sistemi di pulizia efficienti. In questo senso la grande fiducia nel Made in Italy è un valore aggiunto per le aziende del nostro settore. In questi Paesi l'Italia è già presente con successo. Marocco In Marocco, come ha sottolineato Mohamed Sami Ben Jelloul, trade analyst di settore di ICE Marocco l'andamento positivo dalle esportazioni italiane registrato nel 2021 (+29%), si è riconfermato nel primo semestre 2022, con un incremento del 25% rispetto a giugno 2021. L'Italia, con una quota del 21,7%, si trova al secondo posto come il principale fornitore di macchinari di pulizia del Marocco dopo la Cina e la Germania. Si posiziona al terzo posto, come fornitore di prodotti chimici, con una quota del 13% e come fornitore di prodotti con una quota

media del 11,7%. E ancora è al terzo posto come fornitore di spazzole e abrasivi, con il 16,5%. Lavorando sui punti deboli, la concorrenza turca e cinese (Paesi che praticano prezzi più bassi) e il problema della lingua, l'Italia ha tutte le carte in regola per poter raddoppiare i numeri acquisiti e diventare il principale partner commerciale nel settore della pulizia industriale. In particolare se le aziende saranno in grado di presentare un'offerta commerciale che includa : servizio post vendita, di assistenza tecnica e di consulenza; formazione dei tecnici, prestatori e distributori locali; documentazione tecnica disponibile in lingua arabo e francese; predisposizione in loco di accessori e pezzi di ricambio. Egitto Anche sul mercato egiziano l'Italia è già ben presente, ma con opportunità di crescita consistenti, come ha spiegato Riham Abouelmagd, trade analyst

di settore ICE Egitto. L'Italia e la Germania sono i secondi maggiori fornitori del mercato egiziano con una quota di circa il 10% per ogni paese. Al primo posto la Cina. Le opportunità per le aziende italiane sono in divenire. Dopo l'entrata in vigore dell'accordo continentale africano di libero scambio nel gennaio 2021, che comprende 36 paesi membri dell'Africa orientale e occidentale, l'Egitto è diventato un hub strategico per gli investimenti stranieri. Il governo egiziano ha sostenuto questa direzione emettendo la nuova legge sugli investimenti e la nuova legge sulle zone economiche speciali per offrire più incentivi agli investimenti e garanzie di investimento per la sostenibilità. La promozione della costruzione di un bark/hub industriale e italiano nella zona economica speciale del canale di Suez permetterà alle aziende italiane del settore della sanificazione industriale e dei prodotti chimici di pulizia di accedere al mercato egiziano. Permetterà anche alle aziende italiane di accedere al mercato africano, il cui valore di importazione di questa categoria di prodotti ha raggiunto circa 500 milioni di dollari all'anno negli ultimi

cinque anni. Il Paese è in grande espansione. Moltissimi sono i giovani che entreranno nel mondo del lavoro e il Governo si sta impegnando per costruire nuovi spazi sanitari, scuole, aree commerciali e infrastrutture pubbliche. Questo costituisce una grande opportunità per le aziende italiane del settore, che dovranno però affidarsi a un partner locale, o a un distributore per poter operare al meglio in questo Paese. Ma l'interesse è alto. Il 55% delle aziende egiziane che lavorano nel campo della **pulizia professionale** sia dal lato dell'offerta (materiali e strumenti per la **pulizia professionale**), sia dal lato della domanda (servizi di outsourcing della **pulizia professionale**) sono interessate a comunicare con i fornitori italiani. In particolare è alto l'interesse nei confronti dei prodotti chimici. Algeria Diversa la situazione in Algeria, come spiega Hakim Cheniti, trade analyst di settore ICE Algeria, Paese nel quale dalla fine del 2019, gli investitori stranieri sono liberi di investire, senza doversi associare a un investitore algerino. Qualsiasi investitore, algerino o straniero, può beneficiare delle misure fiscali e parafiscali purché investa per la creazione,

l'estensione e/o la riabilitazione delle capacità di produzione. Un'azienda italiana che desideri produrre in Algeria, potrà beneficiare di esenzione dall'IVA e dai dazi doganali sulle attrezzature importate che sono destinate all'attività di produzione; esenzione dall'imposta sul reddito delle società (IBS) e dall'imposta sulle attività commerciali (TAP) per un periodo minimo di 3 anni; concessione di terreni per 99 anni ad un costo molto basso. L'Algeria è un Paese giovane, in sviluppo e cambiamento dal 2019. Fortemente legato al settore degli idrocarburi, sta ora crescendo anche grazie ad altri settori. Resta comunque ancora un Paese in cui l'industria è fortemente nelle mani del settore pubblico. Nonostante la pandemia Covid-19 e il basso prezzo del petrolio, abbiano indebolito l'ambiente macroeconomico dell'Algeria, oggi il Paese dimostra segnali di ripresa. Le imprese di **pulizia professionale**, per esempio, sono principalmente micro-imprese che subiscono vincoli di finanziamento, e generalmente si concentrano su prodotti entry-level. Per quanto riguarda le grandi imprese di pulizia che si occupano dell'industria alimentare e del settore ospedaliero,

sono dotate di attrezzature di gamma alta o gamma media. Gli alberghi cercano attrezzature che non causino inquinamento acustico, quindi cercano prodotti di gamma alta o gamma media. Le strutture sanitarie generalmente esternalizzano le loro attività di pulizia. Nel settore industriale, le esigenze in termini di igiene e le condizioni restrittive di utilizzo (polvere e scarico di effluenti liquidi) orientano la domanda verso materiali performanti e solidi di alta o media gamma. Nelle infrastrutture di trasporto, l'importanza delle superfici da pulire e la densità dell'occupazione degli spazi, richiedono attrezzature potenti e robuste e quindi orientano la domanda verso la gamma media o la gamma alta. L'Italia, già tra i principali fornitori dell'Algeria, avrà l'opportunità di incrementare il proprio business in questo Paese, lavorando sulla fornitura di prodotti di gamma medio-alta. Gli uffici di **AFIDAMP** e gli uffici di ICE sono disponibili per fornire supporto e tutte le indicazioni necessarie. E' possibile rivedere il convegno sul canale Youtube di **AFIDAMP**: [https://www.youtube.com/watch?v=4aqNSLOLI\\_g](https://www.youtube.com/watch?v=4aqNSLOLI_g).

## Forum ISSA Pulire: 'Un contenitore di conoscenze e di valori'

LINK: <https://www.gsanews.it/articoloprincipale/forum-issa-pulire-un-contenitore-di-conoscenze-e-di-valori/>



Forum ISSA Pulire: "Un contenitore di conoscenze e di valori" 20 Ottobre 2022  
Forum ISSA Pulire ha appena concluso la sua sesta edizione: nessuno meglio dell'ideatore e organizzatore Toni D'Andrea, AD di Issa Pulire Network, che fin dall'esordio a Palazzo Stelline (ormai sembra passata una vita) ha creduto fortemente nel valore dell'iniziativa, riesce a riassumerne il senso e lo spirito più profondo. Per questo pubblichiamo integralmente il suo intenso discorso di benvenuto, come sempre critico, visionario e anticonvenzionale: "Portare il pensiero oltre le convenzioni e le facili certezze". "Dopo l'ultima edizione, quella del 2020 celebrata online, siamo felici di tornare in presenza e in questo bellissimo auditorium. Un luogo, questo di Fiera Milano, che accompagnerà il progetto integrato ISSA PULIRE, Fiera e Forum per molti

anni. Il frutto di un anno di lavoro: la "nuova normalità" Abbiamo cominciato a lavorare a questo progetto circa un anno fa ed i temi sui quali abbiamo fondato la costruzione di questo evento per un approfondimento dettagliato e convincente, primo tra tutti quello di "Progettare per la salute e sicurezza sul lavoro" con il quale apriamo i lavori ma anche quello sul "Valore della memoria per la costruzione di una coscienza civile" e quello sul "Futuro dei servizi nella nuova normalità", apparivano tanto attuali allora quanto urgenti oggi. Da Pasolini un messaggio di denuncia, da Crepet una bussola nel labirinto Il video di presentazione restituisce a tutti noi un messaggio fortissimo, un atto d'accusa, una denuncia, quella di Pier Paolo Pasolini sulle drammatiche, a volte sospette, ricorrenze che ritroviamo in tanti accadimenti nel nostro paese. Un richiamo ai nostri

comportamenti, alle nostre azioni, alla nostra tolleranza o peggio alla nostra indifferenza, il cui approfondimento ci guiderà nella comprensione della nostra natura e del perché siamo fatti così. Il professor Crepet ci spiegherà in che modo potremo orientarci nel labirinto dei nostri ricordi e come utilizzarli in modo proattivo e preventivo. Ci instruirà su come utilizzare la nostra memoria, l'asset più prezioso che raccoglie il senso della nostra esistenza, come guida a ciò che si deve e non si deve fare tenendo conto di ciò che è stato. "Contenitore di conoscenza" I tre panel che abbiamo accuratamente composto, anche con l'aiuto prezioso di Andrea Pancani, ci aiuteranno a spostare il nostro sguardo oltre la routine, oltre la quotidianità e a comprendere il perché di molte conclusioni e di tante risoluzioni incompiute. La mia idea su Forum ISSA PULIRE è la stessa da

sempre, quella di un contenitore di conoscenza e dunque un generatore di riflessioni, un incubatore di ispirazioni con le quali costruire una prospettiva più convincente. La mia volontà è stata fermissima in questi anni nel mantenere questa prerogativa. Oggi più che mai una comunità che non impara, che non si interroga, che non si arricchisce intellettualmente è destinata a perdere la propria libertà, la propria autonomia. Non sarà un PIL forte a renderci felici o migliori, lo diceva nel 1968 Robert Kennedy. Oltre le facili certezze il piacere di scoprire La missione, anche quella di Forum, è quella di espandere il nostro pensiero, portarlo oltre le convenzioni, le convenienze personali, le certezze facili. Baumann ha cercato di spiegarcelo con chiarezza. "La strada maestra per superare le cocenti crisi economico-finanziarie, politiche, ambientali e sociali, è investire nella cultura, nell'educazione e nella pedagogia, intese in maniera interculturale. Nell'era dell'informazione, laddove i dati sono facilmente accessibili a tutti, il sapere e le conoscenze acquisite all'inizio della vita non possono essere considerati come fine, ma devono essere concepiti come

mezzo, come strumento per giungere al vero traguardo: quello di sviluppare il piacere di imparare, conoscere, scoprire. Nell'era del Metaverso, ripartire dalla cultura Proprio nella stagione del pluralismo e della complessità occorre ricominciare dalla cultura, per riscoprire e promuovere l'amore per il sapere e per la conoscenza. Proprio nel tempo di internet e dei voli low cost, oggi direbbe dei social network, delle block chain e del Metaverso, in cui risultati e scoperte si incontrano e si scontrano con velocità inedita, è necessario acquisire saperi fondanti, metodologie e principi orientativi (regole, etica, valori) che possano fungere da bussole per leggere le cartine che la vita ci propone costantemente". Il nostro bisogno urgente è quello di prevenire l'avvio quel processo di sublimazione, che in questi anni abbiamo ritrovato tante volte in tante situazioni, in tanti comparti produttivi, in tasselli importanti della società, e dei quali abbiamo perso le tracce. Sono evaporati senza lasciare residui. Il valore della curiosità Forum ISSA PULIRE dunque è ancora una volta un luogo di incontro, di relazione, di ispirazione ma è anche un impegno, per tutti noi. Due giorni nei quali pensare e

forse ripensare a tante conclusioni che sono rimaste opere incompiute. Avrei desiderato che questa sala trasudasse di curiosità, voglia di conoscere. Capisco che abbiamo ancora molta strada da fare ma vi prometto che insisteremo. Non ci mancano la pazienza e la determinazione". I ringraziamenti Sento il dovere di ringraziare innanzitutto gli sponsor, il loro impegno e il loro supporto, in un momento così difficile, ci ha aiutato moltissimo a rendere possibile questo progetto. Nel nostro paese l'accrescimento della cultura dipende quasi sempre dall'iniziativa privata. La realizzazione del Forum anche quest'anno è stata possibile grazie a loro, alla loro vision, alla loro disponibilità, alla c o n d i v i s i o n e dell'insegnamento di Baumann. Permettete di presentarveli: LUCART è il main sponsor di questa edizione, ITALCHIMICA e TORK sponsor Gold, E' COSÍ e VEMAC sono gli sponsor bronze, infine 4 CLEAN PRO, ADIATEK, CCAG CROTTI, DIMENSIONE PULITO, DUPLEX, ELSEA, FLOORWASH, MAKITA, MIELE, MK, SANTOEMMA, SOLIGENA e WE ITALIA. GSA e European Cleaning Journal sono i media partner dell'evento. Ringrazio naturalmente

Andrea Pancani e tutti i relatori che hanno accettato di condividere il loro pensiero sugli argomenti che tratteremo, ringrazio **AFIDAMP** e ISSA per il loro supporto incondizionato, ringrazio naturalmente i miei colleghi, che hanno lavorato con me per mesi a questo progetto e senza i quali tutto questo non sarebbe stato possibile. Ringrazio FIERA MILANO che ci ospita su questo palco. E infine grazie a tutti voi per essere qui."



## Forum ISSA Pulire 2022 alza il sipario

LINK: <https://www.gsanews.it/news/forum-issa-pulire-2022-alza-il-sipario/>



Forum ISSA Pulire 2022 alza il sipario 18 Ottobre 2022 Forum ISSA Pulire 2022 per la sua sesta edizione chiama a raccolta il mondo del cleaning professionale oggi e domani, 18 e 19 ottobre, al Centro Congressi Stella Polare di FieraMilano Rho. Il Congresso, a carattere biennale, nasce per riunire sotto lo stesso palcoscenico gli esponenti del settore e nomi noti al grande pubblico, rappresentanti della politica, delle istituzioni, dell'economia, della cultura e dello spettacolo. Lo scopo è quello di stimolare le riflessioni del pubblico attraverso il confronto e il dialogo tra soggetti diversi per far nascere nuove idee e innovazioni. La giornata di oggi Alle ore 14, un'ora prima dell'inizio ufficiale del Forum, **Afidamp** e ICE presentano un'indagine sul comparto della pulizia in Algeria, Marocco ed Egitto. Un'occasione di approfondimento su come è strutturato il mercato, i principali trend e gli sviluppi

futuri. Alle ore 15, dopo la cerimonia di apertura con i saluti di benvenuto del padrone di casa Toni D'Andrea, AD di ISSA Pulire network srl, con la moderazione del giornalista di LA/ TV, Andrea Pancani, che segue l'evento sin dalla sua prima edizione, si parte con "Progettare per la salute e la sicurezza sul lavoro" prima in conferenza plenaria, a seguire una tavola rotonda. Il tema proposto La salute e sicurezza sul lavoro sono una conseguenza naturale di un'attenta pianificazione che deve tenere conto dell'ambiente, delle azioni e dei movimenti dei lavoratori in quello spazio e delle competenze che un determinato lavoro richiede. Perciò, progettare per la salute e la sicurezza sul lavoro vuol dire adottare sistematicamente modalità e regole, soprattutto quelle della prevenzione e della protezione, indispensabili per evitare l'esposizione a rischi connessi all'esecuzione del lavoro, a tutti i livelli. E' un dovere da

parte degli imprenditori affrontare responsabilmente questo aspetto. I Relatori di oggi Cesare Damiano | Consulente del Ministro del Lavoro Lorraine Larman | Amministratore Delegato Safety Solutions Jenny Logenius | Global Brand Manager Hygiene Essity-Tork Piero Martello | Magistrato, già Presidente del Tribunale del Lavoro di Milano, Direttore della rivista LavoroDirittiEuropa Giuseppe Milanese | Presidente Confcooperative Sanità Patty Olinger | Direttore Generale GBAC Walter Ricciardi | Professore di Igiene e Salute Pubblica, Università Cattolica del Sacro Cuore, Roma Luigi Sbarra | Segretario Generale CISL Luigi Zucchelli | Direttore Area tecnica Integrata e Sviluppo CNS Dopo il coffee break alle ore 17, avrà luogo la tavola rotonda e la giornata si concluderà con la cena di gala presso The Gallery café Meravigli, gioiello in stile liberty situato nel cuore di Milano. GSA è media partner dell'evento e

vi dà appuntamento al  
Forum oggi e domani a  
FieraMilano Rho. Che lo  
spettacolo abbia inizio!  
<https://forum.issapulire.com/it/agenda.html>

## Conto alla rovescia per Forum ISSA PULIRE 2022

LINK: <https://horecanews.it/conto-alla-rovescia-per-forum-issa-pulire-2022/>

Conto alla rovescia per Forum ISSA PULIRE 2022 Tutto pronto per la sesta edizione di Forum ISSA PULIRE, che aprirà le porte il 18 ottobre presso il Centro Congressi Stella Polare di Fiera Milano Rho Notizie Flash Redazione 5 - 14 Ottobre 2022 Tutto pronto per la sesta edizione di Forum ISSA PULIRE, che aprirà le porte il 18 ottobre presso il Centro Congressi Stella Polare di Fiera Milano Rho. Sul palco sono attesi grandi ospiti per affrontare le tre tematiche che caratterizzeranno la manifestazione: salute e sicurezza sul lavoro, la gestione integrata dei servizi nella nuova normalità e il valore della memoria, Sotto la conduzione di Andrea Pancani, giornalista TV di La7 che segue l'evento sin dalla sua prima edizione, Forum ISSA PULIRE darà voce a importanti personaggi tutti in qualche modo collegati ai tre temi scelti, per una due-giorni che si preannuncia ricca di idee e spunti di riflessione. Forum ISSA PULIRE inizierà il pomeriggio del 18 ottobre con il tema "Progettare per la Salute e per la Sicurezza sul lavoro"; attività che riguarda l'adozione sistematica di modalità e di

regole, soprattutto quelle della prevenzione e della protezione, indispensabili per evitare l'esposizione a rischi connessi all'esecuzione del lavoro, a tutti i livelli. I relatori chiamati ad affrontare questo tema sono: Cesare Damiano, Consulente del Ministero del Lavoro e Consigliere di Amministrazione di INAIL; Lorraine Larman, Amministratore Delegato SAFETY SOLUTIONS; Jenny Logenius, Global Brand Manager Hygiene ESSITY-TORK; Piero Martello, Magistrato, già Presidente del Tribunale del Lavoro di Milano, Direttore della rivista LavoroDirittiEuropa; Giuseppe Milanese, Presidente CONF COOPERATIVE SANITA'; Patty Olinger, Direttore Generale GBAC; Walter Ricciardi, Professore di Igiene e Salute Pubblica, Università Cattolica del Sacro Cuore, Roma; Luigi Sbarra, Segretario Generale CISL; Luigi Zucchelli, Direttore Area Tecnica Integrata e Sviluppo CNS. La mattinata del 19 ottobre sarà invece dedicata al tema "Il valore della Memoria e la costruzione di una coscienza civile". La memoria è lo strumento che ci consente di evitare la

ripetizione di errori. Esamineremo quindi una serie di circostanze in cui non abbiamo fatto tesoro dell'esperienza precedente e abbiamo ripetutamente commesso gli stessi drammatici sbagli. A portare sul palco la propria importante testimonianza saranno: Franco Arminio, Poeta, Scrittore, Regista; Raffaele Bruno, Direttore Clinica di Malattie Infettive, FONDAZIONE IRCCS POLICLINICO SAN MATTEO di Pavia; Giordano Bruno Guerri, Scrittore, Storico, Presidente presso Vittoriale degli Italiani; Paolo Crepet, Psichiatra, Sociologo; Moni Ovadia, Attore, cantante, musicista, scrittore. A chiudere la sesta edizione di Forum ISSA PULIRE sarà il tema "La gestione integrata dei servizi nella nuova normalità", argomento che riguarda maggiormente il mondo delle imprese. L'obiettivo è quello di immaginare come i servizi integrati potranno esprimersi in quella che chiamiamo la "nuova normalità", cosa cambierà, come potranno e dovranno essere da qui ai prossimi anni. A parlarne saranno: Stefano Cervone, Amministratore Delegato NEXT RE SIIQ SpA; Andrea Laguardia, Resp. Pulizie,

Servizi Integrati, Fm, Igiene Ambientale, Ristorazione LEGACOOOP PRODUZIONE E SERVIZI; Michelle Marshall, Editore EUROPEAN CLEANING JOURNAL; Lorenzo Mattioli, Presidente di EFCI, di Confindustria Servizi HCFS e di ANIP Confindustria; Avril McCarthy, Direttore Generale ICCA; Lara Paemen, Direttore IFMA EMEA; Fulvio Passalacqua, Senior Key Account Manager E-Industries; Lynn Webster, Consulente ISSA - L Y N N W E B S T E R CONSULTANTS LTD. A corollario del congresso Forum ISSA PULIRE, il 18 ottobre alle ore 14:00, **Afidamp** e ICE Agenzia presenteranno un'indagine di mercato sul comparto della pulizia in Algeria, Marocco ed Egitto. La presentazione sarà a cura dei trade analysts provenienti da questi tre paesi: Dr. Hakim Cheniti (ICE Algeria); Dr: Mohamed Sami Ben Jelloul (ICE Marocco); Dr.ssa Riham Abouelmagd (ICE Egitto). La partecipazione all'evento di **Afidamp** e ICE è gratuita previa registrazione. Per info: [email protected] Link utili Il Programma I relatori Ticket L'azienda: ISSA PULIRE NETWORK S.r.l. ISSA PULIRE NETWORK S.r.l. rappresenta la più grande piattaforma internazionale riferita alle fiere per il

cleaning professionale, il facility management ed eventi formativi per professionisti di alto livello. E' costituita da ISSA e **Afidamp**, le associazioni di riferimento a livello mondiale e nazionale per il settore cleaning. Con importanti fiere consolidate nei più importanti mercati e con nuovi progetti in fase di sviluppo, ISSA PULIRE NETWORK S.r.l. è la più completa organizzazione per creare nuove opportunità di business attraverso la partecipazione alle fiere, ai forum e alle numerose attività di **f o r m a z i o n e** disponibili. L'evento: Forum ISSA PULIRE Forum ISSA PULIRE è un luogo d'incontro e di condivisione per l'intero comparto della **pulizia professionale** e dei servizi integrati che si riunisce ogni due anni per condividere un progetto di miglioramento che conduca verso la costruzione di una società caratterizzata da progresso e sviluppo. Lo slogan che ha orientato i temi e le attività di questi anni è "Pulizia come Valore Assoluto". Forum ISSA PULIRE è un "think tank", un **c o n t e n i t o r e** multidisciplinare nel quale si costruiscono i pensieri e si confrontano idee. Un luogo nel quale l'industria più importante della nostra quotidianità, quella dei servizi, si interroga sul

proprio presente e sul proprio futuro per determinarne le ragioni e intercettarne i bisogni.

## Conto alla rovescia per Forum ISSA PULIRE

LINK: <https://www.gsanews.it/news/conto-alla-rovescia-per-forum-issa-pulire/>



Conto alla rovescia per Forum ISSA PULIRE 13 Ottobre 2022 Martedì 18 ottobre si alzerà il sipario sul congresso internazionale del cleaning professionale e dei servizi integrati. Tutto pronto per la sesta edizione di Forum ISSA PULIRE, che si svolgerà il 18 e il 19 ottobre presso il Centro Congressi Stella Polare di Fiera Milano Rho. Sul palco sono attesi grandi ospiti per affrontare le tre tematiche che caratterizzeranno la manifestazione: salute e sicurezza sul lavoro, la gestione integrata dei servizi nella nuova normalità e il valore della memoria. Sotto la conduzione di Andrea Pancani, giornalista TV di La7 che segue l'evento sin dalla sua prima edizione, sentiremo la voce di importanti personaggi, tutti in qualche modo collegati ai tre temi scelti, per una due-giorni che si preannuncia ricca di idee e spunti di riflessione. Il Programma I relatori Come già a n n u n c i a t o , <https://www.gsanews.it/ne>

ws/a-forum-issa-pulire-focus-su-algeria-egitto-e-marocco/ a corollario del Forum, il 18 ottobre alle ore 14:00, **Afidamp** e ICE Agenzia presenteranno un'indagine di mercato sul comparto della pulizia in Algeria, Marocco ed Egitto. Forum ISSA PULIRE e GSA in qualità di media partner invitano l'intero settore delle pulizie a questo evento imperdibile.

## Conto alla rovescia per Forum ISSA PULIRE

LINK: <https://www.cleaningcommunity.net/conto-alla-rovescia-per-forum-issa-pulire/>



Conto alla rovescia per Forum ISSA PULIRE Tutto pronto per la sesta edizione di Forum ISSA PULIRE, che aprirà le porte il 18 ottobre presso il Centro Congressi Stella Polare di Fiera Milano Rho. Sul palco sono attesi grandi ospiti per affrontare le tre tematiche che caratterizzeranno la manifestazione: salute e sicurezza sul lavoro, la gestione integrata dei servizi nella nuova normalità e il valore della memoria. Sotto la conduzione di Andrea Pancani, giornalista TV di La7 che segue l'evento sin dalla sua prima edizione, Forum ISSA PULIRE darà voce a importanti personaggi tutti in qualche modo collegati ai tre temi scelti, per una due-giorni che si preannuncia ricca di idee e spunti di riflessione. Forum ISSA PULIRE inizierà il pomeriggio del 18 ottobre con il tema "Progettare per la Salute e per la Sicurezza sul lavoro"; attività che riguarda l'adozione sistematica di modalità e di regole, soprattutto quelle

della prevenzione e della protezione, indispensabili per evitare l'esposizione a rischi connessi all'esecuzione del lavoro, a tutti i livelli. I relatori chiamati ad affrontare questo tema sono: Cesare Damiano, Consulente del Ministero del Lavoro e Consigliere di Amministrazione di INAIL; Lorraine Larman, Amministratore Delegato SAFETY SOLUTIONS; Jenny Logenius, Global Brand Manager Hygiene ESSITY-TORK; Piero Martello, Magistrato, già Presidente del Tribunale del Lavoro di Milano, Direttore della rivista LavoroDirittiEuropa; Giuseppe Milanese, Presidente CONF COOPERATIVE SANITA'; Patty Olinger, Direttore Generale GBAC; Walter Ricciardi, Professore di Igiene e Salute Pubblica, Università Cattolica del Sacro Cuore, Roma; Luigi Sbarra, Segretario Generale CISL; Luigi Zucchelli, Direttore Area Tecnica Integrata e Sviluppo CNS. La mattinata del 19 ottobre

sarà invece dedicata al tema "Il valore della Memoria e la costruzione di una coscienza civile". La memoria è lo strumento che ci consente di evitare la ripetizione di errori. Esamineremo quindi una serie di circostanze in cui non abbiamo fatto tesoro dell'esperienza precedente e abbiamo ripetutamente commesso gli stessi drammatici sbagli. A portare sul palco la propria importante testimonianza saranno: Franco Arminio, Poeta, Scrittore, Regista; Raffaele Bruno, Direttore Clinica di Malattie Infettive, FONDAZIONE IRCCS POLICLINICO SAN MATTEO di Pavia; Giordano Bruno Guerri, Scrittore, Storico, Presidente presso Vittoriale degli Italiani; Paolo Crepet, Psichiatra, Sociologo; Moni Ovadia, Attore, cantante, musicista, scrittore. A chiudere la sesta edizione di Forum ISSA PULIRE sarà il tema "La gestione integrata dei servizi nella nuova normalità", argomento che riguarda maggiormente il mondo delle imprese.

L'obiettivo è quello di immaginare come i servizi integrati potranno esprimersi in quella che chiamiamo la "nuova normalità", cosa cambierà, come potranno e dovranno essere da qui ai prossimi anni. A parlarne saranno: Stefano Cervone, Amministratore Delegato NEXT RE SIIQ SpA; Andrea Laguardia, Resp. Pulizie, Servizi Integrati, Fm, Igiene Ambientale, Ristorazione LEGACOOP PRODUZIONE E SERVIZI; Michelle Marshall, Editore EUROPEAN CLEANING JOURNAL; Lorenzo Mattioli, Presidente di EFCI, di Confindustria Servizi HCFS e di ANIP Confindustria; Avril McCarthy, Direttore Generale ICCA; Lara Paemen, Direttore IFMA EMEA; Fulvio Passalacqua, Senior Key Account Manager E-Industries; Lynn Webster, Consulente ISSA - LYNN WEBSTER CONSULTANTS LTD. A corollario del congresso Forum ISSA PULIRE, il 18 ottobre alle ore 14:00, **AFIDAMP** e ICE Agenzia presenteranno un'indagine di mercato sul comparto della pulizia in Algeria, Marocco ed Egitto. La presentazione sarà a cura dei trade analysts provenienti da questi tre paesi: Dr. Hakim Cheniti (ICE Algeria); Dr: Mohamed Sami Ben Jelloul (ICE Marocco); Dr.ssa Riham

Abouelmagd (ICE Egitto). La partecipazione all'evento di **Afidamp** e ICE è gratuita previa registrazione. Per info: tania@issapulirenetwork.com.

## Veneto: presentato il nuovo capitolato standard sui servizi di pulizia, in collaborazione con **AFIDAMP** - TCE Magazine

LINK: <https://blog.tuttocarrellielevatori.it/48608/veneto-nuovo-capitolato-standard-sui-servizi-di-pulizia-afidamp/>

Veneto: presentato il nuovo capitolato standard sui servizi di pulizia, in collaborazione con **AFIDAMP**. Da - 5 Ottobre 2022 Lo scorso fine settembre la Regione Veneto ha presentato il nuovo capitolato standard sui servizi di pulizia, realizzato con il supporto di **AFIDAMP**, **associazione dei fabbricanti e distributori** di strumentazioni per la **pulizia professionale**. Di che cosa si tratta? Scopriamolo subito. Il nuovo capitolato standard sui servizi di pulizia in Veneto Il nuovo capitolato è un documento che, la direzione acquisti di Regione Veneto, vuole mettere a disposizione dei comuni della regione e di tutte le pubbliche amministrazioni. È, a tutti gli effetti, uno strumento di lavoro per la pubblica amministrazione, una base di partenza completa per realizzare capitolati di gara personalizzati per l'affidamento del servizio di pulizia. Come è stato accolto il nuovo strumento? A quanto pare gli operatori a cui è rivolto il nuovo capitolato standard sui servizi di pulizia, sentivano la necessità di questo strumento. All'evento di presentazione hanno

partecipato infatti oltre un centinaio di persone, in presenza e da remoto. L'evento, oltre a presentare il nuovo documento, ha avuto anche uno scopo **formativo**. La partecipazione di **AFIDAMP** e del Ministero della Transizione Ecologica, ha infatti permesso di approfondire anche il tema dei prodotti innovativi che rispettano gli standard posti dalla nuova norma. Giulia Tambato, Direttore Direzione Acquisti e AA.GG. della Regione del Veneto, ha presentato il documento spiegando che l'obiettivo principale del lavoro è stato quello di valorizzare e promuovere sul territorio regionale gli acquisti pubblici nella logica del GPP. Il documento, disponibile in pdf sul sito della Regione, è una guida per l'affidamento del servizio di sanificazione e riunisce: l'estratto del disciplinare di gara l'estratto del capitolato tecnico alcuni allegati di approfondimento i criteri **premianti** per l'aggiudicazione della gara Si è parlato anche dei nuovi CAM, in particolare con Alessandra Mascioli, Referente del MITE. Mascioli ha sottolineato come i CAM

utilizzati in Italia siano tra i più completi a livello internazionale. Grazie allo stimolo dato dalla nuova norma, le aziende sono già pronte a rispondere alle indicazioni della futura direttiva comunitaria, relativa agli imballaggi, all'uso della plastica e all'ecodesign nelle macchine. Inoltre, ha sottolineato Mascioli, i CAM sono strategici per il raggiungimento degli obiettivi del Green Deal, in termini di riduzione dei rifiuti, impatto ambientale e sociale e riduzione dell'inquinamento. Moltissimi dunque i vantaggi che i CAM hanno portato e che possono portare nel settore delle pulizie e dell'igiene. I relatori **AFIDAMP** invece, Matteo Marino e Alessandro Panico, hanno approfondito i temi legati ai detergenti, alla carta tissue, alle attrezzature e alle macchine per la pulizia, evidenziando le specifiche tecniche richieste e i requisiti green indispensabili per i prodotti e gli strumenti ammessi da CAM. TAGS



## AFIDAMP e Regione Veneto presentano il nuovo capitolato standard per i servizi di pulizia

LINK: <https://www.gsanews.it/news/afidamp-e-regione-veneto-presentano-il-capitolato-standard-servizi-di-pulizia/>



**AFIDAMP** e Regione Veneto presentano il nuovo capitolato standard per i servizi di pulizia 3 Ottobre 2022 Il nuovo capitolato standard per i servizi di pulizia è stato elaborato dalla Regione Veneto con il contributo di **AFIDAMP**. Oltre 110 i partecipanti tra cui molti uffici acquisti dei comuni del Veneto. In molti, oltre 110 grazie anche al patrocinio e all'intervento operativo di ANCI, hanno partecipato in presenza e da remoto all'evento di presentazione del nuovo capitolato standard per i servizi di pulizia redatto da Regione Veneto, al quale ha collaborato, come consulente tecnico, **AFIDAMP** - l'**associazione dei fabbricanti e distributori di strumentazioni per la pulizia professionale**. Si tratta di uno strumento che la direzione acquisti di Regione Veneto ha messo a disposizione dei comuni della regione e di tutte le pubbliche amministrazioni per fungere da base ai

capitolati di gara per l'affidamento del servizio di pulizia. L'evento aveva uno scopo informativo e formativo, grazie anche alla partecipazione del Ministero della Transizione Ecologica e della stessa **AFIDAMP**, intervenuta in un approfondimento relativo ai prodotti innovativi che rispettano gli standard posti dalla nuova norma. A fare gli onori di casa l'avvocato Giulia Tambato, Direttore Direzione Acquisti e AA.GG. della Regione del Veneto che ha presentato il documento spiegando che l'obiettivo principale che ha diretto il lavoro è stato quello di valorizzare e promuovere sul territorio regionale gli acquisti pubblici nella logica del GPP. Si tratta di un Documento Guida, disponibile in pdf sul sito della Regione, che rappresenta una guida per l'affidamento del servizio di sanificazione e che riunisce l'estratto del disciplinare di gara, l'estratto del capitolato tecnico e alcuni

allegati di approfondimento, evidenziando anche i criteri **p r e m i a n t i** per l'aggiudicazione della gara. L'avvocato Tambato ha particolarmente insistito sull'importanza del controllo in fase di esecuzione del contratto, che deve essere fatto a opera delle PA, perché un bando di gara viene vinto anche per le qualità ambientali delle strumentazioni che vengono proposte. È dunque opportuno verificare che queste corrispondano a quelle proposte nell'offerta di gara. Il documento si trova al seguente link: <https://drive.google.com/file/d/1Niz2GCvuuzpPmhsMVGTmt7K28ZIV-TLF/view>. Alessandra Mascioli referente dei nuovi CAM del MITE ha sottolineato come i CAM per gli appalti pubblici verdi nel settore Pulizie sia uno dei più utilizzati in Italia e uno dei più completi a **l i v e l l o** internazionale. Grazie allo stimolo dato dalla nuova norma, le aziende sono già pronte a rispondere alle

indicazioni della futura direttiva comunitaria, relativa agli imballaggi, all'uso della plastica e all'ecodesign nelle macchine. Inoltre, ha sottolineato Mascioli, i CAM sono strategici per il raggiungimento degli obiettivi del Green Deal, in termini di riduzione dei rifiuti, impatto ambientale e sociale e riduzione dell'inquinamento. Moltissimi dunque i vantaggi che i CAM hanno portato e che possono portare nel settore delle pulizie e dell'igiene. A concludere i lavori della giornata **AFIDAMP** con i suoi relatori Matteo Marino - membro CD **AFIDAMP** e responsabile del Gruppo di Lavoro Chimici e Alessandro Panico - segretario della SC 59/61J del CEI e referente **AFIDAMP** per le normative del settore. Sono stati loro ad approfondire i temi legati ai detersivi, alla carta tissue, alle attrezzature e alle macchine per la pulizia, evidenziando le specifiche tecniche richieste e i requisiti green indispensabili per i prodotti e gli strumenti ammessi da CAM. [www.afidamp.it](http://www.afidamp.it)

## A Ecomondo 2022 si parla di igiene

LINK: <https://www.gsanews.it/terza-pagina/a-ecomondo-2022-si-parla-di-igiene/>



A Ecomondo 2022 si parla di igiene 28 Settembre 2022 " La Sanificazione e le nuove aspettative di igiene collettiva" alla luce del Covid-19 e nel post-emergenza. È il tema centrale della tavola rotonda organizzata da GSA il 10 novembre a Rimini in occasione di Ecomondo 2022. Gli anni che ci siamo lasciati alle spalle, il 2020 e il 2021, sono stati caratterizzati da una rapida ascesa di richieste nel settore della pulizia e sanificazione, fondamentale per arginare e combattere la pandemia da Covid-19. Creando delle aspettative molto più alte, anche nel post emergenza. Appuntamento a Ecomondo con la Tavola rotonda di GSA Particolarmente attesa, quindi, la tavola rotonda "La sanificazione e le nuove aspettative di igiene collettiva. Come i sistemi pubblico e privato potranno rispondere?", organizzata da GSA - Il Giornale dei Servizi Ambientali in occasione di Ecomondo 2022 (8-11 novembre).

<https://www.gsanews.it/terza-pagina/a-ecomondo-la-sanificazione-e-le-nuove-aspettative-di-igiene-collettiva/>. L'appuntamento è dunque a Rimini Fiera (Sala Cedro, Hall Ovest), alle 14.30 di giovedì 10 novembre. Sarà un evento da non perdere, che segnerà un "ponte" importante fra le tematiche tradizionalmente trattate a Ecomondo e il vasto universo delle imprese di pulizia/ multiservizi/ servizi integrati e disinfestazione e dei loro clienti. La "green technology" incontra l'universo del pulito D'altra parte i tempi sono maturi per questo incontro virtuoso fra la "green tech", tema tradizionale del save the date riminese, e il mondo del cleaning professionale. A moderare la tavola rotonda sarà Vittorio Serafini, direttore della Fondazione Scuola Nazionale Servizi. Campionatura per aree geografiche "Si tratta - illustra - di una campionatura per aree geografiche di alcune gare

d'appalto bandite appena prima, durante e dopo la fase acuta della pandemia, ed analizzarle nel dettaglio per verificare se e, nel caso, qual è stato l'impatto del Covid sulle esigenze delle pubbliche amministrazioni ed, eventualmente, sulla risposta delle imprese". Il dibattito Si entrerà poi nel vivo della discussione con esperti relatori che daranno vita a uno scambio di prospettive e punti di vista ricco e variegato che ricostruirà la filiera della pulizia e disinfestazione professionali. Non sarà trascurato nemmeno il tema, centralissimo in questi mesi, della qualità dell'aria indoor. Interverranno Dino Gramellini, Vicepresidente Aidpi - **Associazione** Imprese di Disinfestazione Professionali Italiane, Gregorio Mangano, Presidente AIISA - **Associazione** Italiana Igienisti Sistemi Aeraulici, e Andrea Laguardia, Responsabile Pulizie, Servizi Integrati, Fm, Igiene Ambientale, Ristorazione

Legacoop Produzione e Servizi. La rappresentanza dei buyer pubblici A rappresentare i buyer pubblici del settore sanitario ci sarà Andrea Ferrocì, Presidente Are - **Associazione** Regionale Economi-Provveditori Emilia Romagna - Marche, e per i produttori sentiremo la voce di Stefania Verrienti, Direttore **Afidamp**, **Associazione** Fabbricanti e Fornitori Italiani Attrezzature, Macchine, Prodotti e Servizi per la **pulizia professionale**. Dibatteranno anche il direttore tecnico SNS Grassi e, di nuovo lato imprese, Nicola Burlin, Vicepresidente Fnip - Federazione Nazionale delle Imprese di pulizia, Servizi integrati e Multiservizi. La fase di emergenza Covid E' lo stesso Burlin a dichiarare che quando si parla di emergenza, è necessario rispondere con professionalità: "Tutte le nostre imprese associate hanno agito sia in termini di prevenzione, integrando le normali attività di igiene con prodotti disinfettanti, sia con interventi di bonifica seguito alla presenza di casi accertati di Covid-19. Gli operatori delle squadre specializzate negli interventi di decontaminazione hanno partecipato a corsi di formazione ad hoc, ricevendo informazioni riguardo i rischi, le

procedure da attuare, l'impiego di prodotti specifici e l'attenzione scrupolosa verso ogni superficie di contatto. Gettando lo sguardo oltre la fase pandemica, Burlin è convinto che "Un'alta percentuale di clienti, tra cui diverse strutture ospedaliere, case di cura e realtà del mondo sanitario, si è resa conto che, anche in un contesto che possiamo definire post emergenziale, un ambiente sanificato riduce la presenza di altri rischi che normalmente non vengono considerati e che possono incidere sulla salute dei lavoratori." L'attenzione resterà alta "È dunque probabile che la clientela pubblica e privata mantenga alto il livello di prevenzione, assimilando i comportamenti virtuosi degli ultimi due anni e valorizzando le attività di pulizia e sanificazione. E contribuendo ulteriormente all'emersione di un settore che dovrà essere in grado di fornire risposte adeguate". Alla chiusura dei lavori Chiuderà i lavori della tavola rotonda, intorno alle 17, un piacevole cocktail, momento conviviale offerto da GSA, finalmente in presenza e stringendosi le mani. REGISTRAZIONE [AL LINK](#)

## **AFIDAMP: a Venezia si parla dei CAM**

**LINK:** <https://www.cleaningcommunity.net/afidamp-a-venezia-si-parla-dei-cam/>

**AFIDAMP:** a Venezia si parla dei CAM Mercoledì 28 settembre alle ore 10.00 **AFIDAMP** sarà a Venezia in occasione dell'evento "Cosa cambia per edifici e ambienti ad uso civile, sanitario e per i prodotti detergenti", dedicato alle novità e opportunità introdotte dai #CAM per i servizi di pulizie e sanificazione. Un evento che nasce dalla collaborazione attiva tra **AFIDAMP** e la Regione Veneto che sarà l'occasione per presentare il Capitolato Standard per i servizi di Pulizia redatto da Regione Veneto con il contributo di **AFIDAMP**. Sarà presente la dottoressa Alessandra Mascioli referente dei nuovi CAM che farà il punto della situazione e risponderà alle domande del pubblico. Per **AFIDAMP**, con un focus sui prodotti innovativi che rispondono ai CAM, intervengono Matteo Marino - membro CD **AFIDAMP** e responsabile del Gruppo di Lavoro Chimici e Alessandro Panico - segretario della SC 59/61J del CEI. L'evento, che è stato condiviso con ANCIVENETO, si terrà in presenza presso la Sala Polifunzionale, Palazzo della Regione del Veneto, alle ore 10.00. È possibile

partecipare anche on-line, iscrivendosi al seguente link <https://bit.ly/3ezjtri>.  
PROGRAMMA ORE 10.00 Introduzione e saluti Assessore alla Programmazione - Attuazione programma - Rapporti con Consiglio regionale - Bilancio e patrimonio - Affari generali - EE.LL. - Regione del Veneto ORE 10.15 Il CAM 29 gennaio 2021 per l'affidamento dei servizi di pulizia e sanificazione di edifici e ambienti ad uso civile, sanitario e per i prodotti detergenti Relatore dott.ssa Mascioli Alessandra - Ministero Transizione Ecologica; ORE 10.45 Il Documento - Guida regionale per i servizi di pulizia: strumento per la predisposizione di una gara d'appalto nel rispetto del CAM 29/1/2021 Relatore avv. Tambato Giulia - Dirigente Regione del Veneto; ORE 11.15 Prodotti chimici detergenti e carta tissue Relatore Matteo Marino - membro CD **AFIDAMP** e resp. GdL Chimici; ORE 11.45 Macchine e attrezzature Relatore Alessandro Panico - segretario SC 59/61J del CEI e consulente GdL Macchine **AFIDAMP** Ore 12.15 Conclusione L'evento si terrà In presenza a

Venezia, presso la Sala Polifunzionale, Palazzo della Regione del Veneto. È possibile la partecipazione anche on-line. L'iscrizione al seguente link <https://bit.ly/3ezjtri>. Per Informazioni: helpdeskppp@regione.veneto.it; o tel. 041 2795078 - 5870 - 5213

## CAM per i servizi di pulizie e sanificazione: cosa cambia?

LINK: <https://www.gsanews.it/news/cam-per-i-servizi-di-pulizie-e-sanificazione-cosa-cambia/>



CAM per i servizi di pulizie e sanificazione: cosa cambia? 26 Settembre 2022 "Cosa cambia per edifici e ambienti ad uso civile, sanitario e per i prodotti detergenti", è il titolo dell'evento che avrà luogo a Venezia, mercoledì 28 settembre alle ore 10.00, dedicato alle novità e opportunità introdotte dai #CAM per i servizi di pulizie e sanificazione. Frutto della collaborazione attiva tra **AFIDAMP** e la Regione Veneto, sarà l'occasione per presentare il Capitolato Standard per i servizi di Pulizia redatto da Regione Veneto con il contributo di **AFIDAMP**. Sarà presente la dottoressa Alessandra Mascioli referente dei nuovi CAM che farà il punto della situazione e risponderà alle domande del pubblico. Per **AFIDAMP**, con un focus sui prodotti innovativi che rispondono ai CAM, intervengono Matteo Marino - membro CD **AFIDAMP** e responsabile del Gruppo di Lavoro Chimici e Alessandro Panico - segretario della SC 59/61J

del CEI. L'evento, che è stato condiviso con ANCI Veneto, si terrà in presenza presso la Sala Polifunzionale, Palazzo della Regione del Veneto. È possibile partecipare anche on-line, iscrivendosi al seguente link <https://bit.ly/3ezjtri>. CLICCARE PER LEGGERE IL P R O G R A M M A [www.afidamp.it](http://www.afidamp.it)

## A Ecomondo 'La sanificazione e le nuove aspettative di igiene collettiva'

LINK: <https://www.gsanews.it/terza-pagina/a-ecomondo-la-sanificazione-e-le-nuove-aspettative-di-igiene-collettiva/>



A Ecomondo 'La sanificazione e le nuove aspettative di igiene collettiva' 9 Settembre 2022 La Fiera della transizione ecologica in calendario a Rimini dall'8 all'11 novembre, ospiterà, per la seconda volta, un'area dedicata alla sanificazione: si chiama 'Sanitization village' e il giorno 10 ospiterà un evento organizzato da GSA in collaborazione con Fondazione Scuola Nazionale Servizi. Tema cardine, le nuove aspettative igieniche dopo (e durante) il Covid. E' innegabile: la pandemia ha evidenziato eccellenze e lacune di un sistema che, oggi più che mai, necessita di dibattito e aggiornamento. Parliamo ovviamente del settore pulizia, multiservizi, servizi integrati, che in questa stagione pandemica è stato al centro di un interesse prima mai riscontrato. La sanificazione alla ribalta C'è questo alla base della scelta di Ecomondo, l'evento di

riferimento in Europa per la transizione ecologica e l'economia circolare in programma a Rimini dall'8 all'11 novembre prossimi, che per la seconda volta dedica al settore della sanificazione un' area espositiva e convegnistica, che ospiterà prodotti, tecniche e soluzioni utili a realizzare una corretta sanificazione in aree indoor di strutture pubbliche, civili, industriali, in ottemperanza alle molteplici normative e linee guida vigenti a contrasto del Covid-19. Sanitization Village Il Villaggio della Sanificazione sarà realizzato nel padiglione A6; una vera e propria agorà di incontro per aziende, operatori e associazioni, in cui si svolgeranno tavole rotonde, workshop e seminari di approfondimento. Proprio qui, in Sala Cedro Hall Ovest, giovedì 10 novembre alle ore 14.30, prenderà vita un evento da non perdere che segna un 'ponte' importante fra le tematiche tradizionalmente

trattate a Ecomondo e il vasto universo delle imprese di pulizia/ multiservizi/ servizi integrati e disinfestazione, in questi anni in primissima linea per fronteggiare l'emergenza. La tavola rotonda, organizzata da GSA - Il Giornale dei Servizi Ambientali, avrà l'eloquente titolo 'La sanificazione e le nuove aspettative di igiene collettiva. Come i sistemi pubblico e privato potranno rispondere?'. Un tema di sicuro interesse, specie alla luce della stagione emergenziale che abbiamo affrontato e che, come stiamo vedendo, non è ancora terminata. La ricerca Fondazione Scuola Nazionale Servizi A introdurre e moderare l'evento sarà Vittorio Serafini, direttore della Fondazione Scuola Nazionale Servizi. Come imperdibile 'premessa' della tavola rotonda è prevista la presentazione di una ricerca unica nel suo genere che sta vedendo la luce proprio in questi mesi. A spiegarne

gli scopi e gli obiettivi è lo stesso Serafini, che sta coordinando il lavoro accanto a Cesare Grassi, direttore operativo della Fondazione SNS. 'L'idea - dice- è quella di effettuare una campionatura per aree geografiche (nord, centro, sud) di alcune gare d'appalto bandite appena prima, durante e dopo la fase acuta della pandemia, ed analizzarle nel dettaglio per verificare se e, nel caso, qual è stato l'impatto del Covid sulle esigenze delle pubbliche amministrazioni ed, eventualmente, sulla risposta delle imprese'. Come il Covid ha impattato sulle gare? 'Ci stiamo concentrando soprattutto su gare di centrali d'acquisto regionali del sistema sanitario, che ci sembra uno dei più significativi in termini di numeri e di esigenze di qualità del servizio. In pratica ci chiediamo cosa viene richiesto, se sia diverso per intensità, quantità e qualità rispetto a prima della pandemia, e se sì come eventualmente venga riconosciuto, premiato in termini di punteggi e remunerato sotto l'aspetto economico. Insomma, l'emergenza e la pandemia hanno avuto un impatto sulle gare di pulizia/ multiservizi/ servizi integrati? E se sì, in che termini?'. Pulizia, disinfestazione e controllo

dell'aria indoor. A discuterne, subito a seguire, sarà un prestigioso panel di relatori chiamati a dire la loro sul tema, per dare vita a un caleidoscopio di prospettive e punti di vista ricco e variegato che ricostruirà la filiera della pulizia e disinfestazione professionali. Non sarà trascurato nemmeno il tema, centralissimo in questi mesi, della qualità dell'aria indoor. Ci saranno fra gli altri Dino Gramellini, Vicepresidente AIDPI - **Associazione** Imprese di Disinfestazione Professionali Italiane, Gregorio Mangano, Presidente AIISA - **Associazione** Italiana Igienisti Sistemi Aeraulici, e Andrea Laguardia, Responsabile Pulizie, Servizi Integrati, Fm, Igiene Ambientale, Ristorazione Legacoop Produzione e Servizi. Dai buyer della sanità ai rappresentanti di produttori e imprese. In rappresentanza dei buyer pubblici del settore sanitario interverrà Andrea Ferrocì, Presidente ARE - **Associazione** Regionale Economi-Provveditori Emilia Romagna - Marche, e per i produttori sentiremo la voce di Stefania Verrienti, Direttore **Afidamp** **Associazione** Fabbricanti e Fornitori Italiani Attrezzature, Macchine, Prodotti e Servizi per la pulizia. Dibatteranno anche il direttore tecnico SNS

Grassi e, di nuovo lato imprese, Nicola Burlin, Vicepresidente FNIP Federazione Nazionale delle Imprese di pulizia, Servizi integrati e Multiservizi. L'importanza di stringersi le mani Chiuderà i lavori, intorno alle 17, un piacevole cocktail, momento conviviale offerto da GSA (finalmente in presenza!) per ricordarci il valore di scambiarsi opinioni e prospettive guardandosi negli occhi e stringendosi le mani in modo non virtuale. Senza dimenticare che il virus è ancora (purtroppo) tra noi e l'asticella dell'attenzione va ancora tenuta ben alta. Come sanno bene gli addetti ai lavori del settore.



## Alta formazione, la 'dignità accademica' della pulizia

LINK: <https://www.gsanews.it/terza-pagina/alta-formazione-la-dignita-accademica-della-pulizia/>



Alta formazione, la 'dignità accademica' della pulizia 2 Settembre 2022 Il 'Corso di Alta Formazione in Cleaning Management', organizzato da SdM - Scuola di Alta Formazione dell'Università degli studi di Bergamo si svolgerà dal 24 novembre al 16 giugno 2023. E' la terza edizione di un'occasione formativa molto apprezzata dagli addetti ai lavori. Una 'dignità accademica' che rende onore a un settore cruciale per la qualità e sicurezza della nostra vita. Non si sottolineerà mai abbastanza il valore della formazione -a tutti i livelli- in un settore come quello del cleaning e dell'igiene professionale, che negli ultimi tempi sta vivendo due fenomeni tra loro profondamente correlati. Un settore sempre più professionale e 'attenzionato' Da un lato quello della professionalizzazione spinta, complice anche il salto di qualità tecnologico compiuto grazie alla ricerca, all'innovazione, allo

sviluppo di sistemi basati sull'intelligenza artificiale e sulla trasmissione-condivisione dei big data. Dall'altro, in parallelo, quello dell'emersione del settore presso i decisori politici, i grandi buyer, i media anche generalisti e soprattutto l'opinione pubblica. E qui, va detto, la stagione pandemica (ancora tutt'altro che conclusa) ha giocato un ruolo fondamentale, insegnandoci l'importanza di valori assoluti come la pulizia, l'igiene, la disinfezione e, in ultimo, la sicurezza degli ambienti in cui viviamo e lavoriamo. Il 'via' previsto per l'autunno E' forte di queste premesse che SdM - Scuola di Alta Formazione dell'Università degli studi di Bergamo ha presentato il 12 luglio presso il Campus universitario di ingegneria di Dalmine la terza edizione del Corso di Alta Formazione in Cleaning Management. In occasione dell'Open day, seguito con grande interesse da numerosi interessati e addetti ai lavori, sono state

svelate le date di questa edizione, che si snoderà dal 24 novembre di quest'anno al 16 giugno 2023, per un totale di 120 ore di formazione, che saranno erogate in modalità mista (in presenza e con possibilità di partecipazione da remoto) e si svolgeranno il giovedì e il venerdì ogni 4 settimane presso il Campus di Ingegneria, di Dalmine (BG) e il Kilometro Rosso (Stezzano - BG). Realizzato da SdM in collaborazione con **Afidamp** Il Corso è realizzato in collaborazione con **Afidamp**, **Associazione imprese italiane della filiera della pulizia professionale**, promosso da Fra.Mar Spa e con il supporto di Fondazione Scuola Nazionale Servizi e AIISA - **Associazione Italiana Igienisti Sistemi Aeraulici**. Direzione, progettazione e coordinamento del Corso sono a cura di docenti e ricercatori del Dipartimento di Ingegneria Gestionale, dell'Informazione e della Produzione dell'Università di Bergamo. A chi è rivolto Il

corso si rivolge a differenti profili professionali: responsabili e addetti nella gestione di servizi di cleaning di aziende operanti nel settore del pulito; responsabili e addetti al facility management di aziende industriali, ospedaliere, grande distribuzione, servizi; responsabili e addetti alla manutenzione di aziende industriali; responsabili e addetti commerciali di aziende fornitrici di tecnologie del pulito; responsabili e addetti uffici gare d'appalto della Pubblica Amministrazione. Scopi e obiettivi Molto chiari gli scopi di questa preziosa occasione formativa: il corso di Alta Formazione in Cleaning Management intende infatti fornire le conoscenze relative ai metodi, alle tecniche e agli strumenti per la gestione delle attività connesse alla pulizia e alla sanificazione degli ambienti commerciali, lavorativi e civili, offrendo una panoramica sulle principali tecnologie attualmente disponibili nel mondo del pulito. Nell'ambito dei servizi legati alla pulizia di macchine, impianti e attrezzature, i bisogni a cui il corso intende rispondere sono legati a una maggior formazione sia per i fornitori dei servizi sia per le aziende clienti. Dalla consapevolezza agli

standard Il percorso si propone, tra gli obiettivi: a c c r e s c e r e l a consapevolezza degli operatori di pulizia verso la sicurezza delle operazioni; rendere più efficiente la partnership tra l'impresa di pulizie e il personale del cliente; misurare le prestazioni relative al pulito attraverso sistemi di audit; ottimizzare le attività di pulizia grazie all'aiuto delle tecnologie; ingegnerizzare le operazioni di pulizia sulla postazione di lavoro; definire gli standard aziendali di ordine e pulizia. Dalle case histories alle pillole di tecnologia Vario il ventaglio delle modalità didattiche, che non si riducono soltanto ad occasioni puramente t r a s m i s s i v e , ma comprendono, accanto alla classica lezione frontale basata su esposizione di modelli gestionali, organizzativi e tecnici, anche testimonianze di settore in aula (vere e proprie case histories), visite aziendali, 'pillole di tecnologia' per apprendere le opportunità tecnologiche nel mondo del pulito e interventi periodici su soft skills e relazioni interpersonali. Varie metodologie per r i p e r c o r r e r e a trecentosessanta gradi il panorama materiale, gestionale, tecnologico e umano di un settore in

rapida evoluzione. Struttura modulare Interessanti anche il 'mix' di temi e la distribuzione oraria. In particolare, la struttura del corso prevede una decina di moduli di durata variabile (da 8 a 20 ore): si parte con l'Introduzione al corso e al il 'team building', per proseguire con Sistemi di gestione qualità, salute, sicurezza e ambiente (Qhse), Principi e tecnologie del miglioramento continuo e Pianificazione degli interventi e gestione dei servizi. Non possono mancare approfondimenti sugli aspetti legali e contrattualistica, prima di addentrarsi nel Marketing dei servizi e nella gestione delle risorse umane. Strumenti e metodologie del pulito Ampio spazio (oltre 52 ore) sarà dedicato alla parte tecnica, metodologica e di visita: Strumenti e metodi del pulito, Metodologie di sanificazione, Visite aziendali. Al termine del percorso verrà rilasciato un attestato di frequenza. Come accennato, gli incontri del Corso saranno erogati in modalità mista (in presenza e con possibilità di partecipazione da remoto) fatta eccezione per la prima giornata e le visite aziendali la cui partecipazione è obbligatoriamente in presenza. Info, programma dettagliato e iscrizioni al

l i n k :  
[sdm.unibg.it/corso/cleaning  
management](http://sdm.unibg.it/corso/cleaning-management)