



AFIDAMP

01 luglio 2025 - 31 agosto 2025

INDICE

AFIDAMP

28/07/2025 Dimensione Pulito	5
SOMMARIO	
02/07/2025 Il Sole 24 Ore	6
WE ITALIA S.R.L.: IL GRUPPO LEADER NEL MONDO DEL GREEN	
28/07/2025 Dimensione Pulito	7
UN SETTORE DINAMICO	
02/07/2025 Il Sole 24 Ore	14
ECO CHIMICA S.R.L., FAR EIMPRESA PENSANDO AL FUTURO: PAROLA AL CEO DELL'AZIENDA DOTT. GIACINTO DIGREGORIO	
02/07/2025 Il Sole 24 Ore	15
FILMOP INTERNATIONAL: UN MODELLO DI SVILUPPO RESPONSABILE E SOSTENIBILE NEL CAMPO DEL CLEANING PROFESSIONALE	
02/07/2025 Il Sole 24 Ore	16
DAL PRODOTTO AL RISULTATO: L'APPROCCIO CONSULENZIALE DI BOGLIANO NEL MONDO DEI PRODOTTI PROFESSIONAL PER LA PULIZIA	

AFIDAMP WEB

30/07/2025 tcemagazine.it 05:07	18
Pulizia professionale in Italia: un mercato da 7 miliardi di euro	
22/07/2025 cleaningcommunity.net 10:07	20
AFIDAMP, Position Paper sulla Gestione delle Polveri Combustibili	
21/07/2025 cleaningcommunity.net 12:07	22
AFIDAMP: Il mercato della pulizia professionale	
17/07/2025 Gsanews 09:07	25
Gestione delle polveri combustibili: il Position paper di AFIDAMP	
14/07/2025 cleaningcommunity.net 11:07	27
AFIDAMP: Position Paper Gestione polveri combustibili	
09/07/2025 dimensionepulito.it 11:07	28
Mercato italiano della pulizia professionale: i dati aggiornati sul settore	

09/07/2025 Gsanews 08:07	31
Il mercato italiano della pulizia professionale tra innovazione, export e fiducia nel futuro	
07/07/2025 dimensionepulito.it 13:07	34
Asciugatura mani: la carta il metodo piu sicuro	
02/07/2025 aziende.publmediagroup.it 09:07	36
Innovazione verde e responsabilità: le aziende AFIDAMP in prima linea con soluzioni di cleaning professionale avanzate e innovative	
02/07/2025 Gsanews 08:07	38
PFAS: approfondimenti sulla proposta di restrizione REACH 'universale'	
02/07/2025 aziende.publmediagroup.it 09:07	40
We Italia S.r.l.: il gruppo leader nel mondo del green	

AFIDAMP

6 articoli

sommario

IN PRIMO PIANO

7 UN'ALLEANZA
TRA CITTADINI
E ISTITUZIONI

ATTUALITÀ

8 L'S.O.S. DEL FACILITY
MANAGEMENT
ITALIANO

14 PROTAGONISMO
ECONOMICO
E CIVICO

18 IL FUTURO È "NANO"
E SOSTENIBILE

FIERE ED EVENTI

22 UN SETTORE
DINAMICO

30 SCENARI FUTURI
TRA INNOVAZIONE
E NORMATIVA

IMPRENDITIVITÀ

32 RECENSIONI,
UN'ARMA
VINCENTE

34 QUANDO
IL CLIENTE
DICE NO



IN COPERTINA

Industrie Celta è un'azienda specializzata nella produzione di referenze a uso igienico-sanitario in carta tissue, tessuto non tessuto e sistemi di dispensazione per il settore dell'AFH. Una multinazionale con 8 stabilimenti in tutta Europa e oltre 500 dipendenti, che in tutta la filiera produttiva adotta una visione sostenibile, garantendo qualità ed elevate performance dei prodotti in ottica di ridotto impatto ambientale.

INDICE INSEZIONISTI

AFIDAMP	29
ANBSA	S 29
AREXONS/FULCRON	S I COP., S 3
CHRISTEYNS	S 17
COPYR	S 23
EKOMMERCE	S 45
ESSECINQUE	S 13
FALPI	6, S 4
FIMAP	12, 13
HYGENIA	S 8
INDUSTRIE CELTEX	I COP., 3
.....	S II COP., S 1
LUCART	1
ORMA	S 41
NEWPHARM	S 37
PAPERDI	4, S 6
PADEDES	S 19
RUBINOCHEM	II COP.

**dimensione
PULITO**

Direttore Responsabile Giorgio Albonetti

Direttore editoriale Ornella Zanetti | ornella.zanetti@quine.it

Direttore Tecnico Maurizio Pedrini

Coordinamento editoriale

Chiara Scelsi | c.scelsi@lswr.it | Tel. +39 349 009322

Redazione

Cristina Cardinali | c.cardinali@lswr.it | Tel. +39 347 4238879
Simone Ciapparelli | s.ciapparelli@lswr.it | Tel. +39 344 0571950
Loredana Vitulano | l.vitulano@lswr.it | Tel. +39 342 6618995

Hanno collaborato

Rossella De Stefano, Giulia Di Camillo, Niccolò Luongo,
Marco Monti, Maurizio Pedrini, Francesco Pirovano, Michele Ruzza

Progetto grafico Elisabetta Delfini | e.delfini@lswr.it

Grafica e impaginazione LSWR

Immagini Shutterstock

Ufficio traffico e Servizio abbonamenti

Elena Genitoni | e.genitoni@lswr.it | Tel. +39 340 0648338

Direttore Commerciale

Costantino Cialfi | c.cialfi@lswr.it | Tel. +39 346 6705086

Pubblicità e Sviluppo

Filippo Viola | f.viola@lswr.it
Edoardo Rossi | e.rossi@lswr.it
Elena Brusadelli | e.brusadelli@lswr.it

Produzione

Antonio Iovene | a.iovene@lswr.it | Tel. +39 349 1811231

Stampa New Press Edizioni srl - Lomazzo (CO)

Abbonamenti

Abbonamento annuale: 49 euro

Annuale estero: 160 euro

Copia arretrata: 17 euro

Costo di una copia: 1,30 euro

abbonamenti.quine@lswr.it | Tel. 02 864105

www.quine.it

www.dimensionepulito.it

Quine
L'ESPRESSO DELLA PULIZIA

Quine Srl

Via G. Spadolini, 7 - 20141 Milano
www.quine.it | info@quine.it | Tel. 02 864105

Responsabilità

Dimensione Pulito periodico mensile registrato: autorizzazione del Tribunale di Milano N. 598 del 9/11/92. Quine è iscritta al Registro Operatori della Comunicazione n. 12191 del 29/10/2005. La pubblicazione o ristampa di articoli e immagini della rivista deve essere autorizzata per iscritto dall'editore. Gli articoli pubblicati su Dimensione Pulito sono sotto la responsabilità degli autori. I manoscritti e i disegni pubblicati non saranno restituiti.

INFORMATIVA AI SENSI DEL GDPR 2016/679

Al sensi dell'art. 13 Regolamento Europeo per la Protezione dei Dati Personali 679/2016 di seguito GDPR, i dati di tutti i lettori saranno trattati sia manualmente, sia con strumenti informatici e saranno utilizzati per l'invio di questa 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 Quine Srl intrattiene rapporti contrattuali necessari per l'invio delle copie della rivista. Il titolare del trattamento dei dati è Quine Srl, Via G. Spadolini 7 - 20141 Milano, al quale il lettore si potrà rivolgere per chiedere l'aggiornamento, l'integrazione, la cancellazione e ogni altra operazione di cui agli articoli 15-21 del GDPR.

© Quine srl - Milano

Testata Associata ANS

Distribuzione

Rivenditori, Imprese di servizi, Aziende alimentari, Sanità e RSA, Enti pubblici, Pubblici esercizi, Hotel, Lavanderie professionali, Disinfestazione e servizi ambientali, Grande distribuzione

02 / 2025

5

a cura di PUBLIMEDIAGROUP.IT

Francesco Pasquini, Presidente di AFIDAMP, particolare dal comparto Chimico, si concentra sulla pulizia e alla qualità. L'export rimane un punto di forza per i soci AFIDAMP oggi le sfide sono molte, dal supporto a livello tecnico e normativo.

Innovazione verde

Uno sguardo alle sinergie tra pro

Nel mondo del cleaning professionale, innovazione e sostenibilità sono oggi le parole chiave. Un settore in continua evoluzione, trainato da tecnologie all'avanguardia, prodotti ecocompatibili e servizi sempre più specializzati, capaci di rispondere alle nuove esigenze di igiene e sicurezza. L'automazione, l'utilizzo di macchinari intelligenti, i sistemi di dosaggio controllato e i software di gestione delle attività stanno rivoluzionando il modo di intendere il "pulito". Cresce, inoltre, l'attenzione per l'impatto ambientale: aziende e operatori adottano soluzioni green, riducendo i consumi e diffondendo una vera e propria cultura del benessere e del rispetto degli spazi, in ogni ambito: sanitario, industriale, scolastico, alberghiero e molto altro ancora. Il cleaning professionale diventa così un servizio strategico, essenziale, in grado di migliorare la qualità della vita quotidiana.

We Italia S.r.l.: il gruppo leader nel mondo del green

We Italia è leader in consulenza e distribuzione di sistemi, servizi e prodotti in ambito **Pulizia Professionale**. «Siamo attivi dal 2012 – dichiara il Direttore Generale Simone Bertocchi – e contiamo 360 tecnici commerciali, 35 magazzini per un totale di 86.000 mq». Un Gruppo presente con una rete distributiva in tutta Italia, a cui afferiscono circa la metà dei distributori associati Afidamp. «I nostri prodotti chimici interessano tre ambiti: superfici, lavastoviglie, lavanderia. Vendiamo e nolegghiamo inoltre macchinari e attrezzature, lavoriamo nel mondo della carta e del monouso, soprattutto per il settore Ho.Re.Ca. e investiamo in formazione, oltre ad incentivare attività di networking». Info: www.we-italia.it



Simone Bertocchi, DG

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



fiere ed eventi
post issa pulire



UN SETTORE DINAMICO



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

22

dimensione **PULITO**

fiere ed eventi post issa pulire



La 27ª edizione ha registrato una grande partecipazione internazionale e forte interesse dei visitatori italiani, a conferma dell'eccezionale appeal dell'evento espositivo che rappresenta il punto di riferimento per l'intera filiera del cleaning professionale

MAURIZIO PEDRINI

ISSA Pulire ha chiuso i battenti con numeri che testimoniano in modo esauriente come questa manifestazione - allestita nei grandi Padiglioni 8 e 12 dell'enorme quartiere espositivo lombardo - è considerevolmente cresciuta, confermando una vocazione alla leadership mondiale e l'assoluta centralità per l'intera filiera della pulizia professionale. "Questi numeri - come ha dichiarato, particolarmente soddisfatto, Toni D'Andrea, CEO di ISSA Pulire Network - confermano la fiera milanese come piattaforma globale di innovazione, networking e sviluppo per tutti i professionisti della pulizia professionale, integrando tecnologia, sostenibilità e formazione." Nel solco di una ormai lunga e consolidata tradizione, la fiera ha esaltato, ancora una

volta, il ruolo della produzione italiana di tecnologie e prodotti per la pulizia professionale, ormai stabilmente sul tetto d'Europa. Se alla scorsa edizione la presenza più appariscente di espositori esteri si era concentrata sui molti stand di marchi cinesi (con produzioni quasi identiche!) quest'anno è apparsa decisamente più ricca e articolata. Brillante il dato sui visitatori, che confermano ISSA Pulire la seconda fiera di settore al mondo.

Girando per i padiglioni e gli stand abbiamo sentito parlare molte lingue straniere, specialmente l'inglese. E in effetti, a ulteriore conferma della dimensione internazionale vi è stata la presenza di delegazioni ufficiali di buyer provenienti da Egitto, Ghana, Marocco, Nigeria, Arabia Saudita



05 / 2025

23

fiere ed eventi pulire

e Sudafrica, frutto della proficua collaborazione con ICE Agenzia, che in questi ultimi anni è divenuta progressivamente più intensa e rilevante.

Milano ha così mantenuto le promesse degli organizzatori che, due anni fa - trasferendo ISSA Pulire dalla storica sede di Veronafiere, nella capitale dell'economia italiana, - si erano ripromessi di creare un hub del business internazionale nel settore del professional cleaning, facilitando l'in-

contro tra domanda e offerta su scala globale. In effetti, se lasciare la tradizionale sede scaligera della manifestazione ha rappresentato un sacrificio per gli espositori, data la gradevole e accogliente offerta turistica, soprattutto post fiera, di Verona, la scommessa su Milano si è rivelata vincente per i visitatori, certamente facilitati nel raggiungere la meta, per la comodità dei trasporti. Sono comunque aumentati anche i visitatori italiani, ed è un dato confortante

che ci preme sottolineare. La rassegna fieristica, ha inoltre rafforzato le partnership con prestigiosi soggetti istituzionali e associativi, come testimoniato dai molteplici patrocini delle principali associazioni di categoria del comparto, italiani e internazionali.

Insomma, ancora una volta, ISSA Pulire ha lanciato un degno "guanto di sfida" a InterClean Amsterdam, dimostrando di poter essere un valido concorrente del-

PRODUCT OF THE YEAR 2025

PROTAGONISTE LE TECNOLOGIE IOT E LA ROBOTICA

Il vincitore i-Walk di
i-team Global



La monospazzola
DRYFT di
MotorScrubber



Il robot ZACO X1000



Hy-genio di Hygenia



La monospazzola
PS001G di Makita



L'edizione di ISSA Pulire di quest'anno ha messo in luce una crescente attenzione verso tre ambiti strategici che stanno ridisegnando il panorama dell'igiene professionale: tecnologia, sostenibilità e formazione. Le aziende sono oggi chiamate a confrontarsi con un mercato sempre più esigente, in cui la capacità di innovare non è più un'opzione, ma una condizione necessaria per restare competitivi. È proprio in questo scenario che si inserisce il riconoscimento "Product of the Year", premiando quelle innovazioni che dimostrano un impatto operativo reale, capaci di rispondere alle nuove esigenze del settore con efficacia e intelligenza.

A trionfare su tutti è stato **i-Walk di i-team Global**, riconosciuto dalla giuria tecnica per il suo design compatto, la facilità d'uso e il contributo concreto all'innovazione sostenibile. Si tratta di una piattaforma co-botizzata pensata per lavorare in sinergia con l'i mop XL. Non è un semplice robot, ma un sistema che automatizza parte del lavoro senza sostituire l'operatore, liberandolo dalle mansioni più ripetitive. i-Walk è in grado di coprire autonomamente fino a 300 metri quadrati di superficie, restituendo efficienza dove il tempo operativo è cruciale. Per mettere in funzione l'i-walk ci vuole meno di un minuto risparmiando tempo per le altre attività. i-walk offre la co-botizzazione combinata con le prestazioni di pulizia i-mop. Utilizza il 70% in meno di acqua e prodotti chimici rispetto alla pulizia manuale. Il pavimento super asciutto riduce gli incidenti da scivolamento grazie all'avanzata tecnologia di aspirazione.

Hy-genio: il successo decretato dal pubblico

Se la giuria ha premiato i-Walk per l'innovazione tecnica, il pubblico ha scelto un altro protagonista. Il **People's Choice Mention**, introdotto quest'anno come novità per coinvolgere attivamente gli operatori del settore, è andato a **Hy-genio di Hygenia**, per la sua capacità di ottimizzare le operazioni di pulizia e ridurre rischi e sprechi in ambienti professionali. Si tratta di un sistema completo per la pulizia professionale, studiato per ottimizzare operazioni quotidiane in ambienti ad alta frequentazione. Hy-genio è un sistema operativo che trasforma il mop in un sistema smart utilizzando un componente

fiere ed eventi post issa pulire

la fiera olandese in ambito continentale. Anche se, il CEO di ISSA Pulire Network Toni D'Andrea, si schernisce al solo confronto con i numeri del grande Salone olandese, esprimendo solo ammirazione e annunciando per l'anno prossimo una proficua collaborazione con il "colosso" fieristico della terra dei tulipani. Sarà proprio ISSA, infatti, attraverso un'inedita partnership, a curare tutta la parte formativa e convegnistica di Interclean.

INNOVAZIONI A TUTTO TONDO

La rassegna espositiva nata per dar lustro al Made in Italy del settore, svoltasi dal 27 al 29 maggio è apparsa nella consueta veste elegante e raffinata, curata nel look e nei dettagli, nonostante qualche piccola polemica - peraltro subito rientrata - sulla mancanza del classico tappeto d'un tempo lungo i corridoi dei padiglioni espositivi, ampiamente giustificata dall'organizzazione. Quest'anno, inoltre, tutto è filato liscio

anche per quanto riguarda la logistica e la gestione delle strutture espositive, da parte di Fieramilano. Non si sono registrati quei piccoli, ma pur sempre fastidiosi disservizi, segnalati da qualche espositore al termine dell'edizione 2023. La scena è apparsa dominata dai grandi marchi aziendali italiani ed esteri: nomi "storici", che da sempre sono assoluti protagonisti (anche in termini volumetrici di superficie occupata dagli stand) sia nella produzione di macchine e

hardware e un algoritmo dedicati, può monitorare e registrare l'attività di pulizia, fornendo informazioni in tempo reale per costruire analisi e modelli predittivi. La trasmissione dati avviene tramite rete wi-fi per garantire maggiore velocità e sicurezza nel trasferimento. I dati raccolti vengono elaborati ed analizzati per la creazione di report e statistiche al committente.

Gli altri tre finalisti

Accanto ai vincitori, gli altri tre prodotti finalisti hanno mostrato altrettanta forza innovativa, ognuno con un focus ben preciso.

DRYFT, sviluppato da **MotorScrubber**, è una monospazzola a movimento S-Motion che accelera notevolmente i tempi di pulizia grazie al suo movimento dinamico e continuo. La testina curva, brevettata con bordi smussati, lava e asciuga fino agli angoli e ai bordi, con una potenza di lavaggio di 4200 giri/min pulisce a fondo con facilità sia i pavimenti lisci che quelli ruvidi. La sua testina ultrasottile (solo 50 mm) scivola sotto mobili e infissi, mentre il telaio SPYDR garantisce la massima pressione di spazzola e tergivetro su superfici irregolari, per prestazioni uniformi e da un bordo all'altro.

La **PS001G** di **Makita** porta la libertà operativa a un nuovo livello: una monospazzola a batteria da 40 V che elimina del tutto il vincolo del cavo, garantendo potenza e autonomia paragonabili ai modelli a filo. Tra le sue caratteristiche principali troviamo una testa flessibile, che si adatta facilmente alle diverse inclinazioni, il controllo della velocità costante e il paraspruzzi elastico regolabile in altezza (0 oppure 7 mm). Un altro punto di forza della monospazzola

PS001G è il sistema di sostituzione delle spazzole che avviene senza contatto diretto con le mani e senza necessità di attrezzi, semplicemente premendo leggermente l'utensile sul pavimento e azionando l'interruttore. Questa funzione riduce al minimo il rischio di contaminazioni e facilita il cambio degli accessori.

Infine, **ZACO X1000**, distribuito da **Robovox Distributions GmbH**, è un robot per la pulizia dei pavimenti progettato per ambienti pubblici, sanitari e professionali. Compatto, silenzioso e autonomo, sfrutta tecnologie di mappatura e rilevamento ostacoli per operare in sicurezza anche in presenza di persone, mantenendo standard di pulizia elevati in modo continuo e prevedibile. Le dimensioni contenute - 38x38x38 centimetri - lo rendono discreto ma efficace. Il robot è pronto all'uso grazie al principio Plug& Play, garantendo una copertura di pulizia tra 700 e 1000 metri quadrati con una resa operativa che può raggiungere i 250 metri quadrati all'ora. L'autonomia, tra le 4 e le 6 ore, consente sessioni prolungate anche in ambienti di grandi dimensioni, mentre il serbatoio da 3 litri riduce la necessità di interventi frequenti per lo svuotamento.

Il successo di i Walk e Hy-genio dimostra che il mercato premia chi sa proporre soluzioni in grado di semplificare e migliorare la qualità del lavoro.

La sfida per le aziende sarà ora continuare su questa strada, portando avanti ricerca e sviluppo con un approccio realistico, orientato ai bisogni operativi, alla capacità di incidere realmente sulle dinamiche quotidiane del cleaning.



LA GIURIA

A valutare i prodotti in gara è stata una giuria internazionale di esperti composta da professionisti riconosciuti nel settore:

Helge Alt, presidente di Puhastuseksperit (Estonia);
Joaquín Montesinos, managing director di Avanti Blue (Spagna); Adonai Arruda, presidente di Facop (Brasile); e **Toni D'Andrea**, CEO di ISSA Pulire Network.

fiere ed eventi post issa pulire

attrezzature che nelle nicchie emergenti della carta tissue e della detergenza, sempre più votata alla sostenibilità ambientale. Più in generale, gli espositori hanno proposto in vetrina una vasta gamma di prodotti e soluzioni all'avanguardia: macchinari e attrezzature di ultima generazione, detergenti con formula tradizionale e green, sistemi di dosaggio, prodotti tessili, fino alle tecnologie IoT e ai software gestionali per il facility management. Insomma, possiamo tranquillamente affermare che ISSA Pulire 2025 ha coperto nel migliore dei modi l'offerta di qualsiasi tipologia produttiva utile agli operatori professionali del cleaning per svolgere al meglio il proprio lavoro. Senza ignorare una nota di merito per l'apprezzata presenza di settori verticali e complementari, che hanno ampliato ulteriormente le prospettive dei visitatori. Quest'anno, proseguendo nella ricerca di inedite sinergie in settori appartenenti alla grande filiera della "sanitation", ISSA Pulire ha accolto le imprese del pest management, in collaborazione con l'Associazione AIDPI, offrendo approfondimenti su soluzioni all'avanguardia per il controllo dei parassiti; spazio anche alla corretta gestio-

ne dei rifiuti e all'economia circolare, con lo sguardo proiettato alla difesa dell'ambiente e alla sostenibilità.

Inoltre, si è affacciato a questa edizione anche il prezioso comparto della componentistica, che riunisce espositori specializzati in accessori, parti di ricambio e componenti essenziali per le macchine e attrezzature professionali del settore cleaning. Un comparto che, in futuro, meriterà senz'altro sempre più spazio e attenzione, così come quello della pulizia specializzata dell'igiene dell'aria, anch'esso presente in fiera con alcune interessanti aziende.

INIZIATIVE SPECIALI

Grande entusiasmo anche per le iniziative speciali, tra cui il "Product of the Year ISSA PULIRE 2025". Questo riconoscimento, tra i più attesi del settore, celebra ogni anno l'eccellenza e l'innovazione nel mondo del cleaning professionale. Il Premio è stato assegnato a I-Walk di I-Team, selezionato per il suo design compatto e funzionale, la facilità d'uso e l'attenzione alla sostenibilità, offrendo un contributo concreto alla trasformazione intelligente delle operazioni di pulizia. Il People's

Choice Mention è stato invece aggiudicato dai visitatori della fiera, che lo hanno scelto tra i cinque finalisti, a Hy-genio di Hygenia, il sistema di pulizia completo progettato per ottimizzare le operazioni in ambienti professionali, riducendo sprechi, tempi di inattività e rischi per l'operatore. L'evento ha evidenziato l'eccellenza tecnologica e progettuale che caratterizza il settore.

Non poteva mancare, anche quest'anno, una "finestra" dedicata ai giovani studenti di alcune facoltà universitarie italiane, invitate a progettare il futuro della pulizia. L'Hackathon ISSA Pulire, ha visto la partecipazione di otto team multidisciplinari di importanti Atenei, che si sono sfidati sul tema della gestione intelligente e sostenibile della pulizia di due nuovi stadi di Milano, immaginati nel 2035 come poli multifunzionali all'avanguardia. Il primo premio è stato assegnato al Team di I-Team, sponsorizzato dalla omonima azienda e composto da tre studenti immatricolati alla facoltà di Ingegneria dell'automazione industriale dell'Università di Brescia. Secondo classificato il Team Idrobases ISSA, composta da quattro studenti delle facoltà di Intelligenza Artificiale e Intelligenza artificiale e mate-

HACKATHON PREMIO AI GIOVANI STUDENTI PER LA PULIZIA SMART DEGLI STADI



Durante l'ultima edizione di ISSA Pulire si è svolta con successo la seconda edizione dell'**Hackathon ISSA Pulire**.

La competizione, promossa da ISSA Pulire Network in collaborazione con FDS (Facility Data Standard), ha coinvolto brillanti studenti universitari in una sfida ambiziosa: progettare soluzioni intelligenti e sostenibili per la pulizia di due nuovi stadi multifunzionali del 2035, ciascuno da 300.000 mq e operativo 16 ore al giorno, con un team di soli 60 addetti.

A emergere su tutti è stato il **team i-Team**, composto da tre studenti di Ingegneria dell'automazione industriale dell'Università di Brescia. Supportati dall'azienda omonima, hanno proposto un sistema avanzato che integra intelligenza artificiale, dispositivi IoT, robotica e software di monitoraggio per ottimizzare la pulizia in tempo reale e migliorare la sicurezza degli operatori. Un progetto capace di coniugare automazione, sostenibilità ed efficienza operativa, in

fiere ed eventi post issa pulire

matica dell'Università Milano Bicocca, di Milano Statale, e Pavia. Alla cerimonia di premiazione ha presenziato anche Silvia Scurati, Vice Presidente IV Commissione permanente - Attività produttive, istruzione, formazione e occupazione di Regione Lombardia.

SUL FUTURO DEL SETTORE

Il Padiglione 8 ha fatto da fucina al sapere e dell'aggiornamento professionale, ospitando l'ISSA Pulire Lab. Qui, nelle tre sale rooms - Roma, Milano e Napoli - un fitto palinsesto di incontri, workshop, talk-show e tavole rotonde maturato grazie a 27 eventi, 80 speakers e 15 partners, ha offerto un'opportunità unica di formazione e approfondimento sui grandi temi che stanno ridefinendo il settore del cleaning e del facility management. Esperti, accademici e imprenditori si sono alternati per analizzare normative e scenari futuri. Si è parlato - tra l'altro - di sostenibilità, applicazioni dell'Intelligenza Artificiale, digitalizzazione e automazione nei servizi di pulizia, le nuove sfide del mercato, gli aspetti legati al codice degli appalti e al suo correttivo, le best practice del settore. Una particola-

PREMIATA L'ECCELLENZA IMPRENDITORIALE

Il prestigioso Premio ISSA Distinguished Leadership Industry Award è stato conferito, durante la cerimonia d'inaugurazione, al signor Giancarlo Ruffo, presidente, leader e "padre fondatore" di Comac, azienda veronese che si è distinta in campo internazionale nella produzione di innovative macchine lavasciuga pavimenti e spazzatrici, in grado di conquistare i mercati di tutto il mondo.

L'azienda veronese, dal 1974 produttrice di macchine per la pulizia professionale,



è stata riconosciuta per la visione imprenditoriale di Ruffo e il suo contributo duraturo allo sviluppo dell'intero settore.

re attenzione, durante gli incontri, è stata dedicata alla dignità del lavoro e alla percezione del settore, con diversi focus sui rischi in ambienti sensibili quali strutture sanitarie e ristorative.

Unico, piccolo neo - trattandosi di incon-

tri tenuti in un'area open space - la difficile convivenza con la presenza di qualche stand nel quale, talvolta, la musica non regolata ha rischiato di "sovrastare" le interviste e le testimonianze degli ospiti.

Molteplici altri aspetti e considerazioni an-

linea con le esigenze di ambienti altamente frequentati e complessi.

La giuria internazionale - composta da esperti come **Cesare Grassi** (Fondazione Scuola Nazionale Servizi), **Peter Hug** (VDMA) e **Giulio Sciortino** (IIT) - ha premiato il team per l'equilibrio tra innovazione tecnologica e valorizzazione del fattore umano: app intelligenti per coordinare gli interventi, robot autonomi per le operazioni ripetitive e strumenti digitali per il controllo dei rischi.

Al secondo posto si è classificato il **team Idrobase / ISSA**, con studenti provenienti da Milano Bicocca, Milano Statale e Università di Pavia, con un background in Intelligenza Artificiale e Matematica. La loro proposta si è distinta per l'approccio analitico alla gestione predittiva delle attività e l'uso di modelli di AI per ottimizzare l'allocazione delle risorse.

Otto in totale le squadre partecipanti, in rappresentanza di alcune delle principali università lombarde: Politecnico

di Milano, Università Cattolica, Insubria, Brescia, Milano-Bicocca, Statale di Milano e Pavia. Tra le facoltà coinvolte: ingegneria, informatica, data science, intelligenza artificiale, economia e comunicazione.

Fondamentale il contributo degli sponsor. In particolare Hagleitner, Diamond Sponsor dell'evento, ha fornito un supporto determinante alla riuscita dell'iniziativa. Hanno sostenuto i team anche Cummins Facility Services, Facility App, Idrobase, ISC, ISSA EMEA, I-Team e Tender Brain.

A introdurre la cerimonia di premiazione è stata **Silvia Scurati**, vicepresidente della IV Commissione permanente della Regione Lombardia, che ha sottolineato il valore formativo e innovativo dell'iniziativa, elogiando l'impegno degli studenti e delle università coinvolte.

L'Hackathon ISSA Pulire si conferma così come un laboratorio di idee, dove creatività, tecnologia e visione del futuro si incontrano per trasformare la pulizia professionale in un settore strategico per le smart city di domani.

fiere ed eventi
pulire

AFIDAMP

PREMIO ALL'ECCELLENZA DEL SETTORE

In occasione di ISSA Pulire Afidamp ha celebrato i propri protagonisti assegnando i tradizionali premi Senior Member e Best Member, riconoscimenti che valorizzano l'impegno e la dedizione delle aziende che contribuiscono attivamente alla vita dell'associazione e alla crescita dell'intero comparto del cleaning professionale. Il premio **Senior Member**, prima immagine, è stato **conferito** alle aziende che da 35 anni fanno parte ininterrottamente di Afidamp, contribuendo in modo determinante al consolidamento e allo sviluppo dell'associazione. Le imprese premiate in questa categoria sono: Comet, Delfin Commerciale, Delfin, Firma, Raro e Tecnovap. Un **riconoscimento** che va oltre la semplice partecipazione associativa, premiando la continuità, il supporto costante e il ruolo di riferimento svolto nel

tempo.

Il premio **Best Member**, invece, è stato assegnato a quelle realtà che si sono distinte nel corso dell'ultimo biennio per l'attivo coinvolgimento nei progetti e nelle iniziative promosse da Afidamp. Queste aziende hanno contribuito con concretezza alla crescita del settore, rafforzando la posizione dell'associazione come interlocutore tecnico qualificato anche a livello istituzionale. I **premiati** di questa edizione sono: **Costanter**, Delfin, Erremme, Falpi, Fimap, Lucart, Polti e Sil Advanced. La cerimonia di consegna, condotta dal direttore tecnico di Dimensione Pulito Maurizio Pedrini, ha visto la partecipazione di una platea gremita di associati, testimoniando l'importanza e il valore di questi riconoscimenti. A consegnare i premi sono stati il Presidente di Afidamp, Francesco Pasquini, e il direttore Stefania Verrienti.

Durante l'evento, è stato attribuito anche un riconoscimento speciale a **Rosa Draisci**, nella foto in basso, direttore del Centro di Ricerca Sostanze Chimiche dell'Istituto Superiore di Sanità, per la sua costante e proficua collaborazione con Afidamp. Draisci è stata nominata **Afidamp Ambassador**, affiancando Giulio Guizzi, già detentore di questo titolo simbolico ma significativo, che rappresenta un ponte tra l'associazione e le istituzioni. Nel suo intervento, Stefania Verrienti ha **sottolineato** il significato profondo dell'appartenenza ad Afidamp: «Far parte di questa associazione non vuol dire solo essere membri. Significa condividere una visione **comune**, **contribuire** con passione allo sviluppo del settore e riconoscersi in una comunità dove l'impegno del singolo diventa forza collettiva».

Questi premi non sono solo simbolici: sono il segno tangibile di una filiera che guarda avanti, costruita su collaborazione, visione strategica e responsabilità condivisa. Afidamp continua così a promuovere la cultura del cleaning professionale, premiando chi fa la differenza ogni giorno.



drebbere fatte, ma ci limitiamo ad alcune riflessioni finali per cercare di inquadrare questa edizione nella giusta dimensione. Innanzitutto il buon esito dell'esperimento di "contaminazione" di ISSA Pulire con IPAK-IMA, l'evento di riferimento a livello internazionale per i professionisti del mercato dell'industria food e non food, svoltosi negli stessi giorni, che ha consentito a diverse centinaia di visitatori di questo evento, secondo un principio di reciprocità concordata, di visitare la fiera del professional cleaning con il medesimo badge. Certo, il complesso - per certi versi assai preoccupante - dello scenario politico in cui stiamo vivendo, con l'Europa pressata da una tragica guerra entro i suoi confini geografici, dallo spettro della recessione e dei dazi di Trump e la drammatica situazione nel Medio Oriente - soprattutto con la complessa questione Arabo-Israeliana, ha condizionato non poco il probabile afflusso che ci sarebbe stato sia dai Paesi dell'Est Europa che da quei Paesi Arabi che stanno dimostrando da tempo straordinarie performances di crescita nel pulito professionale, in particolare Arabia Saudita, Emirati Arabi e Qatar, dove le produzioni italiane di tecnologie per l'igiene professionale sono assai apprezzate. In definitiva, però, ed è il dato che più conta, ancora una volta ISSA Pulire ha mantenuto pienamente le attese, non solo celebrando il Made in Italy, apparso in splendida forma, ma confermando intatta la sua mission.

Quella di rappresentare un'esclusiva occasione per creare e consolidare il business commerciale, approfittare di preziose opportunità di aggiornamento, incontrare nuovi e vecchi produttori che, come sempre, hanno dato il meglio di sé stessi proponendo tante novità, sistemi e prototipi, sempre più al passo con l'innovazione tecnologica, al mercato dell'igiene professionale e del Facility Management che hanno "fame" di pulito e bellezza per far crescere la nostra società. Onore e merito, dunque, ai suoi organizzatori, che con professionalità e impegno, hanno raggiunto questo importante successo.

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



Dott. Giacinto Digregorio, CEO

Eco Chimica S.r.l., fare impresa pensando al futuro: parola al CEO dell'azienda Dott. Giacinto Digregorio

Eco Chimica S.r.l. è stata fondata nel 2004 dall'attuale CEO, il Dott. Giacinto Digregorio, nato a Cerignola il 31 Gennaio del 1982, primogenito di 4 figli di una famiglia umile, cresciuto nelle periferie della città, che dopo essersi diplomato e aver conseguito il servizio di leva presso i VVFF, decide di costruire quello che da bambino ha sempre sognato: fare impresa. Ma a cosa attribuire il successo della società a 20 anni dalla sua nascita? «Il successo per me – dichiara il Dott. Digregorio – è anche ma soprattutto avere al proprio fianco l'affetto della propria famiglia nei momenti difficili e nelle scelte più delicate: loro riescono a darti forza e coraggio essendo i primi sostenitori. Importante anche circondarsi

di collaboratori validi che navigano al proprio fianco ogni giorno, essere sempre tra loro nelle cose semplici e condividere piccoli gesti nella vita quotidiana dell'azienda». Cosa vede nel futuro il CEO di Eco Chimica? «Il futuro – afferma – è una corsa contro il tempo, in cui credo che ognuno di noi abbia il proprio compito indipendentemente dal ruolo che occupa nella vita: nella mia azienda cerco ogni giorno di portare sistemi e prodotti più sostenibili per il futuro del pianeta al servizio dei clienti, dando loro possibilmente un'unica via di scelta, propagando sempre più l'idea di un pianeta pulito per guardare meglio al futuro, ma soprattutto negli occhi dei propri figli». Info: www.ecochimica.info



Con cinquant'anni di esperienza, Filmop International si conferma punto di riferimento nella **pulizia professionale** a livello globale. Fondata nel 1974, l'azienda ha sviluppato oltre 4.000 prodotti e 100 sistemi brevettati, introducendo importanti innovazioni come i mop spaghetti e una gamma completa di carrelli e soluzioni di lavaggio avanzate. Con sede produttiva in Italia, e filiali in Francia e negli Stati Uniti, Filmop esporta in oltre 80 Paesi, riuscendo ad anticipare i bisogni del mercato. Da sempre sensibile alla sostenibilità, Filmop impiega materie prime non inquinanti, materiali riciclati e ha installato impianti fotovoltaici per ridurre l'impatto ambientale. Ha ottenuto importanti certificazioni, tra cui

la UNI EN ISO 14001 e il marchio Ecolabel UE, ed è stata la prima nel settore a ricevere la certificazione Plastica Seconda Vita. Inoltre, ha sviluppato un sistema certificato per calcolare la carbon footprint dei propri carrelli, adottando azioni concrete di compensazione delle emissioni. Guardando al futuro, Filmop intende rispondere alla crescente domanda di soluzioni che coniughino efficienza, ergonomia e sostenibilità, puntando anche sulla formazione e sulla promozione di una cultura dell'igiene. Il suo impegno verso qualità e rispetto ambientale le ha permesso di distinguersi anche a livello internazionale, come dimostra il riconoscimento della medaglia d'argento da parte di EcoVadis. Info: filmop.com ■



Esterno dell'azienda

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





La famiglia Bogliano

Dal prodotto al risultato: l'approccio consulenziale di Bogliano nel mondo dei prodotti professionali per la pulizia

Tutto è iniziato in un salotto, nel 1974. Edoardo e Laura Bogliano stavano costruendo un'azienda, e senza saperlo, anche una visione. Lui agente, lei in laboratorio alimentare. La sera, a casa, tra una bolletta e una fattura, gestivano il sogno che sarebbe diventato la **Bogliano** di oggi: un'azienda specializzata in consulenza e fornitura di prodotti, attrezzature e macchinari per l'igiene professionale. Oggi, 50 anni dopo, è la figlia Stefania a guidare l'impresa, e insieme a lei la terza generazione. In un settore dominato da figure maschili, Bogliano ha sempre creduto che la cura e la visione femminile fossero un vantaggio strategico, non una quota da rispettare. Boglia-

no è tecnologia, digitalizzazione, logistica evoluta. Ma anche e soprattutto persone: agenti che ascoltano, consulenti che affiancano, relazioni che durano. 3.500 clienti, 80% di fidelizzazione. La società si propone di soddisfare le esigenze di comunità quali case di riposo, alberghi, ristoranti, aziende. «Nel tempo – afferma Stefania Bogliano – grazie ad un piano strategico condiviso, la Bogliano ha assunto un taglio consulenziale perché la nostra mission è risolvere problemi legati all'igiene e alla pulizia». Bogliano è pulizia, ma anche ascolto, rispetto, presenza. È in primis la storia di una famiglia, e di un modo diverso di fare impresa. Info: www.bogliano.eu

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



AFIDAMP WEB

11 articoli

Pulizia professionale in Italia: un mercato da 7 miliardi di euro

LINK: <https://www.tcemagazine.it/70426/pulizia-professionale-in-italia-un-mercato-da-7-miliardi-di-euro/>



Pulizia professionale in Italia: un mercato da 7 miliardi di euro Da Elena Zanardo - 30 Luglio 2025 Trend e numeri dall'indagine condotta da Cerved, per **AFIDAMP**, sul settore della produzione e distribuzione per la **pulizia professionale** Toggle Cleaning italiano: i numeri Cleaning italiano: trend La **pulizia professionale** in Italia è un mercato che vale 7 miliardi di euro, 4 nella produzione e 3 nella distribuzione. A dirlo è la recente analisi condotta da Cerved e presentata da **AFIDAMP**, che ha analizzato il settore indagandone trend e numeri. Vediamo cosa è emerso. Cleaning italiano: i numeri L'indagine sul settore produttivo del cleaning, effettuata su circa 200 aziende, ha delineato un mercato che, con i suoi 4 miliardi di euro di valore, nel 2024 si conferma in linea con il 2023. Il fatturato del comparto produttivo è così composto: Chimici: circa 1,5 miliardi di fatturato Macchine: oltre

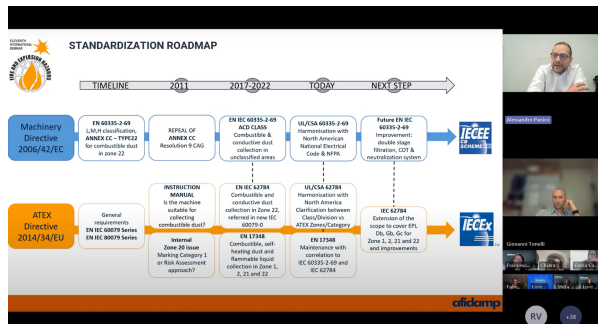
1,1 miliardi Carta (lieve contrazione) Attrezzature, fibre e panni e altri prodotti andamento stabile o lievemente positivo Per quanto riguarda la distribuzione nel cleaning professionale, l'indagine ha interessato 250 aziende del settore, prevalentemente del nord Italia. Un dato da notare è che il 15% delle imprese genera oltre metà dei 3 miliardi di fatturato complessivo del comparto. Ad incidere maggiormente sul fatturato sono i prodotti chimici, seguono i prodotti di consumo e la vendita di macchine. L'offerta delle aziende può essere riassunta come segue: Prodotti per la **pulizia professionale**: 90 % Attrezzature: 70 % Macchinari: 66% Servizi di noleggio: 53% Per le aziende di distribuzione, la consulenza per la vendita resta la prima attività, affiancata anche da altri servizi quali: manutenzione, noleggio e formazione. Per quanto riguarda la produzione, l'export ha un

ruolo fondamentale perché rappresenta circa il 50% del fatturato totale, in particolare in: macchine (67%), attrezzature (57%) e carta (55%). Europa occidentale, orientale e Medio Oriente sono i mercati principali. Nella distribuzione del cleaning professionale, anche se cresce la quota di aziende che operano a livello nazionale e internazionale, sono molte quelle che operano prevalentemente entro i confini regionali. Non è un caso quindi che il 70% dei clienti sia continuativo. I clienti che generano più valore per i distributori sono: imprese di **pulizia professionale** (in crescita con 780 milioni di euro) industria (in crescita con 630 milioni di euro) horeca (stabile con 520 milioni di euro) Cresce l'incidenza della distribuzione di prodotti green, che arriva in media al 14% del fatturato. Cleaning italiano: trend Sia per le aziende che operano

nell'ambito della produzione che per quelle della distribuzione, il ruolo delle figure commerciali è strategico. Seguono la presenza agli eventi di settore e la comunicazione digitale. Nel mercato della distribuzione l'e-commerce è utilizzato dal 26% delle aziende, con impatto prevalente sui prodotti chimici e di consumo. L'IA è un altro grande tema del momento per il comparto: un'azienda su quattro ha avviato applicazioni nel 2024: c'è chi ha ottimizzato la supply chain, chi ha introdotto l'utilizzo della manutenzione predittiva, chi ha sfruttato la tecnologia nel design di nuovi prodotti e nel controllo qualità. Per maggiori info contatta

Afidamp

LINK: <https://www.cleaningcommunity.net/afidamp-position-paper-sulla-gestione-delle-polveri-combustibili/>



AFIDAMP ha organizzato un webinar aperto a tutti gli operatori del settore, in cui ha presentato ufficialmente il Position Paper sulla Gestione delle Polveri Combustibili, frutto del lavoro congiunto del Gruppo ATEX **Afidamp**, che ha coinvolto aziende associate, enti certificatori, organismi notificati e studi professionali di riferimento. Un passaggio rilevante reso possibile grazie all'impegno dei soci, al ruolo dell'**associazione** sui tavoli internazionali e alla consolidata collaborazione con enti e istituzioni. Il documento, redatto in lingua inglese per garantire una diffusione internazionale, rappresenta

'La sicurezza nella gestione delle polveri combustibili non è solo un obbligo normativo, ma un elemento centrale per la competitività industriale', ha affermato Alessandro Panico. 'Con questo position paper vogliamo promuovere un linguaggio comune, aiutando le imprese a orientarsi tra standard, direttive e buone pratiche, anche nelle aree ancora non c o m p l e t a m e n t e armonizzate'. Il documento è stato costruito come strumento pratico e strategico per tutti i soggetti coinvolti: responsabili qualità, HSE, manutenzione, acquisti, progettisti e integratori di impianti. Il gruppo di lavoro ha anche dedicato attenzione a tematiche emergenti, come la gestione delle miscele ibride, i sistemi di neutralizzazione per polveri auto-innescanti, la corretta selezione della classe di filtrazione e le raccomandazioni costruttive in caso di polveri tossiche.

gas infiammabili o inertizzanti. Il progetto è stato reso possibile grazie alla collaborazione di numerosi esperti e partner tecnici, tra cui consulenti ed enti di certificazione, oltre a diversi produttori italiani del comparto aspirazione e pulizia industriale. **AFIDAMP** conferma così il proprio impegno sul fronte normativo e tecnico, a supporto dell'evoluzione del comparto e della cultura della sicurezza. Il documento è disponibile per i soci nell'area FORUM del sito **AFIDAMP**, mentre una versione pubblica verrà distribuita ai principali stakeholder europei nei prossimi mesi.

AFIDAMP: Il mercato della pulizia professionale

LINK: <https://www.cleaningcommunity.net/afidamp-il-mercato-della-pulizia-professionale/>



AFIDAMP: Il mercato italiano della **pulizia professionale** tra innovazione, export e fiducia nel futuro. **AFIDAMP** presenta i risultati dell'indagine condotta da Cerved sul settore della produzione e distribuzione per la **pulizia professionale**, rivelando uno scenario solido e dinamico, capace di affrontare le sfide del mercato con strategie evolutive e orientamento all'innovazione. Un comparto che vale complessivamente 7 miliardi di euro. **AFIDAMP**, grazie alla collaborazione con Cerved, ha presentato i risultati dell'annuale indagine sul settore della **pulizia professionale**, condotta tra aprile e giugno 2025. L'indagine restituisce un ritratto del comparto produttivo e distributivo: un ecosistema che nel 2024 vale complessivamente circa 7 miliardi di euro e che si distingue per la sua resilienza, capacità di innovazione e crescente apertura internazionale. Tanti i nuovi insight che

restituiscono una fotografia aggiornata del comparto preziosa per comprendere l'evoluzione della domanda e per supportare le decisioni strategiche fondate su dati concreti. L'indagine è stata presentata da Carmine Iuliano, Marketing Project Manager di Cerved, che ha illustrato le principali dinamiche del settore, che dimostra complessivamente una grande maturità e la capacità di reagire alle sfide del mercato nazionale e di quelli internazionali, rispondendo alla concorrenza dei paesi emergenti con ancora maggiore qualità nella proposta di prodotti. Fondamentale per la crescita del business sia del comparto produttivo, sia di quello distributivo, risulta essere il ruolo della rete commerciale e del marketing, leve fondamentali per costruire relazioni durature e solide e per fornire alla clientela tutte le informazioni utili per il proprio lavoro. La ricerca quali-quantitativa è

stata realizzata tramite interviste web e telefoniche ai responsabili delle aziende coinvolte distribuite su tutto il territorio nazionale, con una maggiore concentrazione nel Nord Italia. Il mercato della Produzione Il valore complessivo del mercato della produzione, emerso dall'indagine che ha coinvolto 200 aziende, si attesta nel 2024 intorno ai 4 miliardi di euro, in linea con il 2023. Il comparto Chimici si conferma il più rilevante con circa 1,5 miliardi di fatturato, seguito da quello delle Macchine (oltre 1,1 miliardi). La Carta ha registrato una lieve contrazione, mentre Attrezzature, Fibre e Panni e Altri prodotti hanno mantenuto un andamento stabile o lievemente positivo. L'export continua a giocare un ruolo fondamentale, rappresentando circa il 50% del fatturato totale. La vocazione internazionale è particolarmente marcata nei settori delle Macchine, con una quota del 67%, delle

Attrezzature (57%) e della Carta (55%) mentre la componente chimica rimane prevalentemente orientata al mercato interno. Il principale mercato di riferimento è per le aziende del settore l'Europa occidentale, seguita dall'Europa orientale e dal Medio Oriente. Per presidiare questi mercati, le imprese stringono partnership con intermediari locali e investono in fiere internazionali, adattando la propria offerta alle normative locali. Sul piano strategico e commerciale, si osserva un rinnovato ruolo centrale delle figure commerciali, capaci grazie alla propria competenza ed esperienza, di costruire relazioni di business importanti. Un ruolo centrale è dato anche dalle fiere e dagli eventi in presenza, come strumenti privilegiati per promuovere i valori aziendali. La comunicazione digitale mirata è in crescita, mentre perdono rilevanza i social network. In termini di vendita, l'80% delle aziende si affida ai propri dipendenti, il 70% agli agenti, mentre si segnala una flessione nei canali e-commerce, soprattutto quelli di terze parti. I principali clienti restano i distributori, canale privilegiato trasversalmente da tutti i settori di

produzione. Per affrontare le sfide del mercato, le aziende alternano strategie difensive - come la fidelizzazione e l'assistenza post-vendita - ad azioni offensive come il reinvestimento degli utili e l'ampliamento dell'offerta. Rilevante l'avvio di processi di digitalizzazione e internazionalizzazione. Il tema dell'intelligenza artificiale ha fatto il suo ingresso tra le iniziative concrete: già un'azienda su quattro ha avviato applicazioni nel 2024, in particolare per l'ottimizzazione della supply chain, la manutenzione predittiva, il design di nuovi prodotti e il controllo qualità. Riguardo ai servizi offerti, la consulenza pre e post-vendita rimane dominante, seguita da formazione, assistenza e noleggio. I settori di sbocco principali per la produzione sono l'industria, con una quota rilevante del settore metalmeccanico (60%) e alimentare (57%), l'horeca e la sanità, in netta crescita. I prodotti 'green' incidono in modo stabile sul fatturato, con una leggera riduzione della quota superiore al 50%. Da evidenziare che, nonostante la crescente presenza di articoli da paesi emergenti, la metà delle imprese non ha modificato le proprie strategie commerciali; le restanti hanno puntato su

innovazione, branding e ottimizzazione dei costi. Un quarto delle aziende ha registrato brevetti negli ultimi cinque anni, a testimonianza dell'investimento crescente in innovazione e ricerca. Il mercato della Distribuzione L'indagine ha analizzato anche il ruolo e il peso sull'intero settore del Cleaning Professionale del canale distributivo, con interviste condotte su 250 aziende del settore. Anche in questo caso la prevalenza geografica è concentrata al Nord, ma con una distribuzione più equilibrata rispetto al comparto produttivo, includendo anche Centro e Sud Italia. L'offerta delle aziende distributrici si conferma ampia e diversificata, con una netta predominanza nella vendita di prodotti per la **pulizia professionale** (90%), seguiti da attrezzature (70%), macchinari (66%) e servizi di noleggio (53%). Il giro d'affari totale del comparto nel 2024 si avvicina ai 3 miliardi di euro, con un'incidenza significativa delle aziende più strutturate: il 15% delle imprese genera oltre metà del fatturato complessivo. I prodotti chimici risultano i più rilevanti in termini di incidenza media sul fatturato, seguiti da prodotti di consumo e vendita di macchine. Anche

in questo caso, il comparto appare in crescita leggera rispetto al 2023, sia per i volumi sia per la strutturazione interna. Il mercato servito è prevalentemente regionale, ma cresce la quota di aziende che operano a livello nazionale e internazionale. In termini di servizi, la consulenza di vendita è quella che assorbe il maggior numero di giornate/anno, seguita da manutenzione, noleggio e formazione. L'offerta formativa interna alle aziende è stabile: circa il 75% organizza corsi, soprattutto in ambito commerciale e tecnico-operativo. La composizione della customer base è fortemente radicata: circa il 70% dei clienti è infatti continuativo. I settori che generano più valore per i distributori sono le imprese di **pulizia professionale** (in crescita con 780 milioni di euro), seguite da industria (in crescita con 630 milioni di euro) e horeca (stabile con 520 milioni di euro). Cresce l'incidenza della distribuzione di prodotti green, che arriva in media al 14% del fatturato. I canali promozionali più utilizzati sono il sito internet, i social network e, in misura crescente, il contatto diretto tramite figure commerciali. Anche sul versante vendite, la vendita diretta tramite

dipendenti aziendali è in crescita, soprattutto nelle aziende più strutturate, seguita da agenti e vendite tramite sede fisica. L'e-commerce è utilizzato dal 26% delle aziende, con impatto prevalente sui prodotti chimici e di consumo. Le principali criticità percepite sono la riduzione dei margini, la frammentazione del mercato e i ritardi nei pagamenti, a cui si aggiunge la concorrenza dei canali non specializzati. Di contro, i punti di forza vengono identificati nella relazione diretta con i clienti, nella capillarità territoriale e nell'elevata specializzazione del settore. Le leve di crescita identificate sono soprattutto la funzione commerciale e l'attività di marketing, con un ruolo importante assegnato anche all'innovazione nei macchinari. **AFIDAMP** sottolinea come i dati raccolti confermino la resilienza e la vitalità del comparto italiano della **pulizia professionale**, grazie a investimenti mirati, internazionalizzazione e un dialogo costante con il mercato.

Gestione delle polveri combustibili: il Position paper di **AFIDAMP**

LINK: <https://www.gsanews.it/news/gestione-delle-polveri-combustibili-il-position-paper-di-afidamp/>



Gestione delle polveri combustibili: il Position paper di **AFIDAMP** 17 Luglio 2025 Gestione delle polveri combustibili: il Position Paper di **AFIDAMP** è uno strumento pratico e strategico per tutti i soggetti coinvolti che fornisce una guida tecnica e operativa alle imprese. **AFIDAMP** ha organizzato un webinar, aperto a tutti gli operatori del settore, in cui ha presentato ufficialmente il Position Paper sulla Gestione delle Polveri Combustibili, frutto del lavoro congiunto del Gruppo ATEX **Afidamp**, che ha coinvolto aziende associate, enti certificatori, organismi notificati e studi professionali di riferimento. Un passaggio rilevante reso possibile grazie all'impegno dei soci, al ruolo dell'**associazione** sui tavoli internazionali e alla consolidata collaborazione con enti e istituzioni. Il documento, redatto in lingua inglese per garantire una diffusione internazionale, rappresenta

una guida tecnica completa per affrontare in modo sistematico i rischi connessi alle polveri combustibili in ambito industriale. Il position paper analizza i principali riferimenti normativi (EN IEC 60335-2-69, EN 17348, EN IEC 62784), approfondendo le differenze tra ambienti classificati ATEX e aree non classificate, e fornendo indicazioni operative per la progettazione, scelta e manutenzione dei sistemi di aspirazione e captazione polveri, con focus su sicurezza, efficienza e conformità normativa. Durante il webinar, moderato da Stefania Verrienti, Direttore di **AFIDAMP**, il documento è stato illustrato da Alessandro Panico e Giovanni Tonelli che, in rappresentanza del gruppo di lavoro, hanno evidenziato la necessità di un approccio condiviso e armonizzato tra i diversi attori della filiera: produttori, utilizzatori, certificatori, consulenti e organismi di normazione.

'La sicurezza nella gestione delle polveri combustibili non è solo un obbligo normativo, ma un elemento centrale per la competitività industriale', ha affermato Alessandro Panico. 'Con questo position paper vogliamo promuovere un linguaggio comune, aiutando le imprese a orientarsi tra standard, direttive e buone pratiche, anche nelle aree ancora non completamente armonizzate'. Il documento è stato costruito come strumento pratico e strategico per tutti i soggetti coinvolti: responsabili qualità, HSE, manutenzione, acquisti, progettisti e integratori di impianti. Il gruppo di lavoro ha anche dedicato attenzione a tematiche emergenti, come la gestione delle miscele ibride, i sistemi di neutralizzazione per polveri auto-innescanti, la corretta selezione della classe di filtrazione e le raccomandazioni costruttive in caso di polveri tossiche,

gas infiammabili o inertizzanti. Il progetto è stato reso possibile grazie alla collaborazione di numerosi esperti e partner tecnici, tra cui consulenti ed enti di certificazione, oltre a diversi produttori italiani del comparto aspirazione e pulizia industriale. **AFIDAMP** conferma così il proprio impegno sul fronte normativo e tecnico, a supporto dell'evoluzione del comparto e della cultura della sicurezza. Il documento è disponibile per i soci nell'area FORUM del sito **AFIDAMP**, mentre una versione pubblica verrà distribuita ai principali stakeholder europei nei prossimi mesi.

AFIDAMP: Position Paper Gestione polveri combustibili

LINK: <https://www.cleaningcommunity.net/afidamp-position-paper-gestione-polveri-combustibili/>



L'appuntamento con il webinar è martedì 15 luglio, dalle 10 alle 12.

AFIDAMP presenta il Position Paper 'Combustible Dust Management: Regulatory Frameworks and Best Practices to Improve Safety in the Industries', frutto del lavoro curato dal Focus Team ATEX di **AFIDAMP**. Il documento affronta tematiche cruciali per l'uso delle macchine per la **pulizia professionale** che operano in ambienti con presenza di polveri combustibili, quali: - Attuali standard di riferimento IEC 60335-2-69, EN IEC 62784, EN 17348 - Stato dell'arte nella progettazione di sistemi di aspirazione industriale - Linee guida semplificate per responsabili della sicurezza e acquisti - Requisiti di sicurezza, innovazione tecnologica ed evoluzioni normative Ne parleranno professionisti esperti e membri del Focus Team ATEX di **AFIDAMP** che hanno redatto il documento. Il Position Paper vuole essere una

guida per tutti coloro che operano in ambienti ATEX e necessitano di informazioni e di supporto tecnico. La partecipazione all'evento online è libera.

Mercato italiano della **pulizia professionale**: i dati aggiornati sul settore

LINK: <https://www.dimensionepulito.it/2025/07/09/mercato-italiano-della-pulizia-professionale-i-dati-aggiornati-sul-settore/>



Mercato italiano della **pulizia professionale**: i dati aggiornati sul settore **AFIDAMP** presenta i risultati dell'indagine condotta da Cerved sul settore della produzione e distribuzione per la **pulizia professionale**, rivelando uno scenario solido e dinamico, capace di affrontare le sfide del mercato con strategie evolutive e orientamento all'innovazione **AFIDAMP**, grazie alla collaborazione con Cerved, ha presentato i risultati dell'annuale indagine sul settore della **pulizia professionale**, condotta tra aprile e giugno 2025. L'indagine restituisce un ritratto del comparto produttivo e distributivo: un ecosistema che nel 2024 vale complessivamente circa 7 miliardi di euro e che si distingue per la sua resilienza, capacità di innovazione e crescente apertura internazionale. Il mercato della Produzione Il valore complessivo del mercato della produzione, emerso dall'indagine che ha coinvolto 200 aziende, si

attesta nel 2024 intorno ai 4 miliardi di euro, in linea con il 2023. Il comparto Chimici si conferma il più rilevante con circa 1,5 miliardi di fatturato, seguito da quello delle Macchine (oltre 1,1 miliardi). La Carta ha registrato una lieve contrazione, mentre Attrezzature, Fibre e Panni e Altri prodotti hanno mantenuto un andamento stabile o lievemente positivo. L'export continua a giocare un ruolo fondamentale, rappresentando circa il 50% del fatturato totale. La vocazione internazionale è particolarmente marcata nei settori delle Macchine, con una quota del 67%, delle Attrezzature (57%) e della Carta (55%) mentre la componente chimica rimane prevalentemente orientata al mercato interno. Il principale mercato di riferimento è per le aziende del settore l'Europa occidentale, seguita dall'Europa orientale e dal Medio Oriente. Per presidiare questi mercati, le

imprese stringono partnership con intermediari locali e investono in fiere internazionali, adattando la propria offerta alle normative locali. Sul piano strategico e commerciale, si osserva un rinnovato ruolo centrale delle figure commerciali, capaci grazie alla propria competenza ed esperienza, di costruire relazioni di business importanti. Un ruolo centrale è dato anche dalle fiere e dagli eventi in presenza, come strumenti privilegiati per promuovere i valori aziendali. La comunicazione digitale mirata è in crescita, mentre perdono rilevanza i social network. In termini di vendita, l'80% delle aziende si affida ai propri dipendenti, il 70% agli agenti, mentre si segnala una flessione nei canali e-commerce, soprattutto quelli di terze parti. I principali clienti restano i distributori, canale privilegiato trasversalmente da tutti i settori di

produzione. Per affrontare le sfide del mercato, le aziende alternano strategie difensive - come la fidelizzazione e l'assistenza post-vendita - ad azioni offensive come il reinvestimento degli utili e l'ampliamento dell'offerta. Rilevante l'avvio di processi di digitalizzazione e internazionalizzazione. Il tema dell'intelligenza artificiale ha fatto il suo ingresso tra le iniziative concrete: già un'azienda su quattro ha avviato applicazioni nel 2024, in particolare per l'ottimizzazione della supply chain, la manutenzione predittiva, il design di nuovi prodotti e il controllo qualità. Riguardo ai servizi offerti, la consulenza pre e post-vendita rimane dominante, seguita da formazione, assistenza e noleggio. I settori di sbocco principali per la produzione sono l'industria, con una quota rilevante del settore metalmeccanico (60%) e alimentare (57%), l'horeca e la sanità, in netta crescita. I prodotti 'green' incidono in modo stabile sul fatturato, con una leggera riduzione della quota superiore al 50%. Da evidenziare che, nonostante la crescente presenza di articoli da paesi emergenti, la metà delle imprese non ha modificato le proprie strategie commerciali; le restanti hanno puntato su

innovazione, branding e ottimizzazione dei costi. Un quarto delle aziende ha registrato brevetti negli ultimi cinque anni, a testimonianza dell'investimento crescente in innovazione e ricerca. Il mercato della Distribuzione L'indagine ha analizzato anche il ruolo e il peso sull'intero settore del Cleaning Professionale del canale distributivo, con interviste condotte su 250 aziende del settore. Anche in questo caso la prevalenza geografica è concentrata al Nord, ma con una distribuzione più equilibrata rispetto al comparto produttivo, includendo anche Centro e Sud Italia. L'offerta delle aziende distributrici si conferma ampia e diversificata, con una netta predominanza nella vendita di prodotti per la **pulizia professionale** (90%), seguiti da attrezzature (70%), macchinari (66%) e servizi di noleggio (53%). Il giro d'affari totale del comparto nel 2024 si avvicina ai 3 miliardi di euro, con un'incidenza significativa delle aziende più strutturate: il 15% delle imprese genera oltre metà del fatturato complessivo. I prodotti chimici risultano i più rilevanti in termini di incidenza media sul fatturato, seguiti da prodotti di consumo e vendita di macchine. Anche

in questo caso, il comparto appare in crescita leggera rispetto al 2023, sia per i volumi sia per la strutturazione interna. Il mercato servito è prevalentemente regionale, ma cresce la quota di aziende che operano a livello nazionale e internazionale. In termini di servizi, la consulenza di vendita è quella che assorbe il maggior numero di giornate/anno, seguita da manutenzione, noleggio e formazione. L'offerta formativa interna alle aziende è stabile: circa il 75% organizza corsi, soprattutto in ambito commerciale e tecnico-operativo. La composizione della customer base è fortemente radicata: circa il 70% dei clienti è infatti continuativo. I settori che generano più valore per i distributori sono le imprese di **pulizia professionale** (in crescita con 780 milioni di euro), seguite da industria (in crescita con 630 milioni di euro) e horeca (stabile con 520 milioni di euro). Cresce l'incidenza della distribuzione di prodotti green, che arriva in media al 14% del fatturato. I canali promozionali più utilizzati sono il sito internet, i social network e, in misura crescente, il contatto diretto tramite figure commerciali. Anche sul versante vendite, la vendita diretta tramite

dipendenti aziendali è in crescita, soprattutto nelle aziende più strutturate, seguita da agenti e vendite tramite sede fisica. L'e-commerce è utilizzato dal 26% delle aziende, con impatto prevalente sui prodotti chimici e di consumo. Le principali criticità percepite sono la riduzione dei margini, la frammentazione del mercato e i ritardi nei pagamenti, a cui si aggiunge la concorrenza dei canali non specializzati. Di contro, i punti di forza vengono identificati nella relazione diretta con i clienti, nella capillarità territoriale e nell'elevata specializzazione del settore. Le leve di crescita identificate sono soprattutto la funzione commerciale e l'attività di marketing, con un ruolo importante assegnato anche all'innovazione nei macchinari.

Il mercato italiano della **pulizia professionale** tra innovazione, export e fiducia nel futuro

LINK: <https://www.gsanews.it/news/il-mercato-italiano-della-pulizia-professionale-tra-innovazione-export-e-fiducia-nel-futuro/>



Il mercato italiano della **pulizia professionale** tra innovazione, export e fiducia nel futuro 9 Luglio 2025 **AFIDAMP**, grazie alla collaborazione con Cerved, ha presentato i risultati dell'annuale indagine sul settore della **pulizia professionale**, condotta tra aprile e giugno 2025. L'indagine restituisce un ritratto del comparto produttivo e distributivo: un ecosistema che nel 2024 vale complessivamente circa 7 miliardi di euro e che si distingue per la sua resilienza, capacità di innovazione e crescente apertura internazionale. Tanti i nuovi insight che restituiscono una fotografia aggiornata del comparto preziosa per comprendere l'evoluzione della domanda e per supportare le decisioni strategiche fondate su dati concreti. L'indagine è stata presentata da Carmine Iuliano, Marketing Project Manager di Cerved, che ha illustrato le principali dinamiche del settore, che

dimostra complessivamente una grande maturità e la capacità di reagire alle sfide del mercato nazionale e di quelli internazionali, rispondendo alla concorrenza dei paesi emergenti con ancora maggiore qualità nella proposta di prodotti. Fondamentale per la crescita del business sia del comparto produttivo, sia di quello distributivo, risulta essere il ruolo della rete commerciale e del marketing, leve fondamentali per costruire relazioni durature e solide e per fornire alla clientela tutte le informazioni utili per il proprio lavoro. La ricerca quali-quantitativa è stata realizzata tramite interviste web e telefoniche ai responsabili delle aziende coinvolte distribuite su tutto il territorio nazionale, con una maggiore concentrazione nel Nord Italia. Il mercato della Produzione Il valore complessivo del mercato della produzione, emerso dall'indagine che ha

coinvolto 200 aziende, si attesta nel 2024 intorno ai 4 miliardi di euro, in linea con il 2023. Il comparto Chimici si conferma il più rilevante con circa 1,5 miliardi di fatturato, seguito da quello delle Macchine (oltre 1,1 miliardi). La Carta ha registrato una lieve contrazione, mentre Attrezzature, Fibre e Panni e Altri prodotti hanno mantenuto un andamento stabile o lievemente positivo. L'export continua a giocare un ruolo fondamentale, rappresentando circa il 50% del fatturato totale. La vocazione internazionale è particolarmente marcata nei settori delle Macchine, con una quota del 67%, delle Attrezzature (57%) e della Carta (55%) mentre la componente chimica rimane prevalentemente orientata al mercato interno. Il principale mercato di riferimento è per le aziende del settore l'Europa occidentale, seguita dall'Europa orientale e dal Medio Oriente. Per

presidiare questi mercati, le imprese stringono partnership con intermediari locali e investono in fiere internazionali, adattando la propria offerta alle normative locali. Sul piano strategico e commerciale, si osserva un rinnovato ruolo centrale delle figure commerciali, capaci grazie alla propria competenza ed esperienza, di costruire relazioni di business importanti. Un ruolo centrale è dato anche dalle fiere e dagli eventi in presenza, come strumenti privilegiati per promuovere i valori aziendali. La comunicazione digitale mirata è in crescita, mentre perdono rilevanza i social network. In termini di vendita, l'80% delle aziende si affida ai propri dipendenti, il 70% agli agenti, mentre si segnala una flessione nei canali e-commerce, soprattutto quelli di terze parti. I principali clienti restano i distributori, canale privilegiato trasversalmente da tutti i settori di produzione. Per affrontare le sfide del mercato, le aziende alternano strategie difensive - come la fidelizzazione e l'assistenza post-vendita - ad azioni offensive come il reinvestimento degli utili e l'ampliamento dell'offerta. Rilevante l'avvio di processi di digitalizzazione e

internazionalizzazione. Il tema dell'intelligenza artificiale ha fatto il suo ingresso tra le iniziative concrete: già un'azienda su quattro ha avviato applicazioni nel 2024, in particolare per l'ottimizzazione della supply chain, la manutenzione predittiva, il design di nuovi prodotti e il controllo qualità. Riguardo ai servizi offerti, la consulenza pre e post-vendita rimane dominante, seguita da formazione, assistenza e noleggio. I settori di sbocco principali per la produzione sono l'industria, con una quota rilevante del settore metalmeccanico (60%) e alimentare (57%), l'horeca e la sanità, in netta crescita. I prodotti 'green' incidono in modo stabile sul fatturato, con una leggera riduzione della quota superiore al 50%. Da evidenziare che, nonostante la crescente presenza di articoli da paesi emergenti, la metà delle imprese non ha modificato le proprie strategie commerciali; le restanti hanno puntato su innovazione, branding e ottimizzazione dei costi. Un quarto delle aziende ha registrato brevetti negli ultimi cinque anni, a testimonianza dell'investimento crescente in innovazione e ricerca. Il mercato della Distribuzione L'indagine ha analizzato anche il ruolo e il peso

sull'intero settore del Cleaning Professionale del canale distributivo, con interviste condotte su 250 aziende del settore. Anche in questo caso la prevalenza geografica è concentrata al Nord, ma con una distribuzione più equilibrata rispetto al comparto produttivo, includendo anche Centro e Sud Italia. L'offerta delle aziende distributrici si conferma ampia e diversificata, con una netta predominanza nella vendita di prodotti per la **pulizia professionale** (90%), seguiti da attrezzature (70%), macchinari (66%) e servizi di noleggio (53%). Il giro d'affari totale del comparto nel 2024 si avvicina ai 3 miliardi di euro, con un'incidenza significativa delle aziende più strutturate: il 15% delle imprese genera oltre metà del fatturato complessivo. I prodotti chimici risultano i più rilevanti in termini di incidenza media sul fatturato, seguiti da prodotti di consumo e vendita di macchine. Anche in questo caso, il comparto appare in crescita leggera rispetto al 2023, sia per i volumi sia per la strutturazione interna. Il mercato servito è prevalentemente regionale, ma cresce la quota di aziende che operano a livello nazionale e internazionale. In termini di

servizi, la consulenza di vendita è quella che assorbe il maggior numero di giornate/anno, seguita da manutenzione, noleggio e formazione. L'offerta formativa interna alle aziende è stabile: circa il 75% organizza corsi, soprattutto in ambito commerciale e tecnico-operativo. La composizione della customer base è fortemente radicata: circa il 70% dei clienti è infatti continuativo. I settori che generano più valore per i distributori sono le imprese di **pulizia professionale** (in crescita con 780 milioni di euro), seguite da industria (in crescita con 630 milioni di euro) e horeca (stabile con 520 milioni di euro). Cresce l'incidenza della distribuzione di prodotti green, che arriva in media al 14% del fatturato. I canali promozionali più utilizzati sono il sito internet, i social network e, in misura crescente, il contatto diretto tramite figure commerciali. Anche sul versante vendite, la vendita diretta tramite dipendenti aziendali è in crescita, soprattutto nelle aziende più strutturate, seguita da agenti e vendite tramite sede fisica. L'e-commerce è utilizzato dal 26% delle aziende, con impatto prevalente sui prodotti chimici e di consumo. Le principali criticità percepite sono la

riduzione dei margini, la frammentazione del mercato e i ritardi nei pagamenti, a cui si aggiunge la concorrenza dei canali non specializzati. Di contro, i punti di forza vengono identificati nella relazione diretta con i clienti, nella capillarità territoriale e nell'elevata specializzazione del settore. Le leve di crescita identificate sono soprattutto la funzione commerciale e l'attività di marketing, con un ruolo importante assegnato anche all'innovazione nei macchinari. **AFIDAMP** sottolinea come i dati raccolti confermino la resilienza e la vitalità del comparto italiano della **pulizia professionale**, grazie a investimenti mirati, internazionalizzazione e un dialogo costante con il mercato.

Asciugatura mani: la carta il metodo più sicuro

LINK: <https://www.dimensionepulito.it/2025/07/07/asciugatura-mani-la-carta-il-metodo-piu-sicuro/>



Asciugatura mani: la carta il metodo più sicuro Un gesto quotidiano come asciugarsi le mani può influenzare in modo significativo la salute pubblica, soprattutto in ambienti sensibili come gli ospedali. A dimostrarlo è una ricerca condotta in tre Paesi europei - Regno Unito, Francia e Italia - presentata durante la conferenza 'L'igiene delle mani e dell'aria indoor nelle strutture sanitarie', tenutasi il 25 marzo presso il Senato della Repubblica, con la partecipazione di esperti internazionali e il supporto di Assocarta e **AFIDAMP**. Al centro dell'attenzione c'è il lavoro del professor Mark Wilcox, microbiologo e direttore clinico del NHS England, che ha illustrato i risultati di uno studio comparativo tra asciugamani di carta e asciugatori a getto d'aria. I dati raccolti confermano un fatto importante: gli asciugatori elettrici possono aumentare la contaminazione ambientale diffondendo batteri resistenti, mentre la carta

monouso si rivela più sicura per l'igiene ospedaliera. Una ricerca concreta in ambienti reali Lo studio ha coinvolto sei bagni ospedalieri in tre strutture sanitarie: il Leeds General Infirmary (UK), l'Hôpital Saint-Antoine (Francia) e l'Ospedale di Udine (Italia). Per ciascuna struttura sono stati selezionati due bagni con caratteristiche simili, nei quali sono stati alternati asciugamani di carta e asciugatori elettrici secondo un disegno crossover, con fasi di pausa per evitare interferenze. Durante dodici settimane di osservazione, i ricercatori hanno effettuato campionamenti sistematici su aria, superfici e polvere, analizzando la presenza di batteri come MRSA, VRE, Escherichia coli, Klebsiella e Clostridium difficile. Le differenze emerse sono significative. Nei bagni dotati di asciugatori a getto d'aria, le superfici risultavano più contaminate, con conteggi batterici fino a 300 cfu. Al contrario, nei bagni con carta monouso, la

contaminazione era ridotta, spesso sotto i 13 cfu. Anche in Italia, dove i livelli generali erano più contenuti, il metodo di asciugatura ha fatto la differenza: nei bagni con asciugatori elettrici si rilevavano valori medi di 100 cfu sulle superfici dei dispositivi, contro 0 nelle zone con asciugamani di carta. Perché l'asciugatura fa la differenza Il getto d'aria degli asciugatori elettrici non si limita ad asciugare: agisce come una vera e propria tromba d'aria che solleva e diffonde goccioline contenenti germi. Anche se il lavaggio delle mani è eseguito correttamente, un'asciugatura inefficace può annullarne i benefici, rendendo l'ambiente circostante un potenziale veicolo di infezioni, soprattutto in presenza di pazienti fragili. Come sottolineato da Mark Wilcox, la scelta del metodo di asciugatura deve tenere conto dei rischi. A differenza della carta, gli asciugatori elettrici

disperdono microrganismi nell'aria e sulle superfici, aumentando la possibilità di contaminazioni crociate. Non a caso, nel Regno Unito il Servizio Sanitario Nazionale ne sconsiglia già l'uso nelle aree cliniche, a causa del rumore e del rischio microbiologico. Un invito a rivedere le linee guida Lo studio rilancia la necessità di aggiornare le raccomandazioni igieniche, considerando la fase di asciugatura non come un dettaglio, ma come parte integrante della prevenzione. L'adozione degli asciugamani di carta può ridurre significativamente il rischio di diffusione di patogeni negli ospedali, migliorando la sicurezza per operatori, pazienti e visitatori. Anche se comporta costi maggiori, l'efficacia preventiva deve rimanere il primo criterio di scelta. **AFIDAMP** e **Assocarta** hanno evidenziato l'importanza di promuovere buone pratiche igieniche attraverso la formazione e la diffusione di informazioni corrette. L'obiettivo è aumentare la consapevolezza, non solo tra i professionisti, ma anche tra i cittadini, sull'importanza del gesto dell'asciugatura. Come dimostra la ricerca, un'azione all'apparenza banale può incidere sul contenimento delle infezioni nosocomiali, in un'epoca in

cui i batteri multiresistenti rappresentano una delle principali minacce per la sanità pubblica. Alla luce di questi risultati, è fondamentale che le autorità sanitarie prendano posizione chiara, promuovendo l'uso dei metodi più efficaci nei contesti clinici e integrando queste evidenze nei protocolli di prevenzione. La prevenzione delle infezioni ospedaliere comincia dai dettagli: asciugarsi bene le mani è uno di questi. Cristina Cardinali

Innovazione verde e responsabilità: le aziende **AFIDAMP** in prima linea con soluzioni di cleaning professionale avanzate e innovative

LINK: <https://aziende.publmediagroup.it/speciale/innovazione-verde-e-responsabilita-le-aziende-afidamp-in-prima-linea-con-soluzioni-di-cleaning-p...>

Innovazione verde e responsabilità: le aziende **AFIDAMP** in prima linea con soluzioni di cleaning professionale avanzate e innovative. Francesco Pasquini - Presidente **AFIDAMP** (**Associazione** fabbricanti e fornitori italiani attrezzature macchine prodotti e servizi per la **pulizia professionale**)

Il settore del professional cleaning italiano, composto da **fabbricanti e distributori**, è valutato intorno ai 7 miliardi di euro, trainato in particolare dal comparto Chimici e Carta. Un comparto forte e dinamico che dimostra di sapere affrontare con determinazione le sfide dettate dal mercato nazionale e internazionale.

In Italia il comparto continua infatti a evolversi. La recente nomina di Francesco Pasquini alla presidenza di **AFIDAMP**, l'**associazione** che riunisce produttori e distributori del settore della **pulizia professionale**, segna un passaggio importante, garantendo continuità d'azione e consolidando il ruolo dell'**associazione** come punto di riferimento per le imprese e le istituzioni.

«Tra i miei obiettivi

prioritari - spiega Francesco Pasquini - spiccano il rafforzamento del dialogo con gli enti normativi, la crescita dell'adesione delle aziende e l'innovazione attraverso Focus Team specializzati, che sono stati creati all'interno di **AFIDAMP**. L'**associazione**, che vanta un percorso di oltre 40 anni a fianco delle imprese del settore, oggi riveste sempre più un ruolo strategico nel dialogo con le principali istituzioni nazionali e anche all'estero e un ruolo tecnico, competente e capace di fornire informazione e formazione ai propri soci. **AFIDAMP** è impegnata su molti tavoli e in molti settori, che sono alla base del nostro ruolo associativo. Tra i progetti segnalo l'iniziativa 'Italian Alliance for Cleaning Excellence', che punta alla **valorizzazione** internazionale delle aziende italiane del settore. In Italia l'**associazione** opera a stretto contatto con i principali Ministeri e organismi istituzionali; all'estero rappresenta gli associati nei più importanti tavoli tecnici di discussione, oltre a dialogare con le pari **associazioni** nazionali e

mondiali. L'organizzazione è strutturata, come anticipavo, in Gruppi di Lavoro e Focus Team su tematiche specifiche, permettendoci di coinvolgere gli associati su argomenti concreti, assumendo il ruolo di consulente tecnico per tutte le imprese del settore».

Nonostante le difficoltà economiche e geopolitiche che il mondo sta attraversando, le aziende italiane del comparto hanno dimostrato una forte resilienza, grazie all'innovazione e alla qualità. L'export rimane un punto di forza, grazie all'eccellenza e al know-how consolidato dalle nostre aziende, che compensano i costi elevati dell'energia e le rigidità burocratiche.

«In questo contesto - precisa Pasquini - **AFIDAMP** è ancora di più un interlocutore importante, il luogo all'interno del quale acquisire competenze, aprire dialogo tra produttori e distributori, creare network e fornire indicazioni tecniche al legislatore per seguire la direzione corretta per il mercato. I principi sui quali è stata fondata - tutelare il comparto, favorire la crescita del

mercato e diffondere la cultura del pulito- sono oggi sempre più saldi. Ne è un esempio proprio l'importante lavoro a livello tecnico realizzato da tutti i Focus Team, come per esempio il Focus Team Controllo che opera nella direzione corretta per identificare le modalità di verifica delle forniture per i servizi di pulizia e sanificazione negli appalti pubblici». La crescita di AFIDAMP negli ultimi anni si è basata soprattutto sulla sua capacità di essere un interlocutore tecnico nei confronti dei soci, non solo tramite l'organizzazione creata, capace di coinvolgimento diretto, ma anche attraverso la creazione di servizi rivolti ai soci sulle tematiche di loro maggiore interesse, costruiti grazie al coinvolgimento di partner specializzati. Diversi gli ambiti, da quello tecnico, al gestionale, a quello strategico, ambientale, sociale, internazionale e molto altro, che permettono di fornire chiarimenti o interpretazioni qualificate su attività riguardanti nuove normative e regolamenti italiani ed esteri, certificazioni, sviluppo di nuovi protocolli tecnici, pubblicazioni, piani formativi o di consulenza.

«Il nostro ruolo - conclude Pasquini - è quello di puntare sempre più a

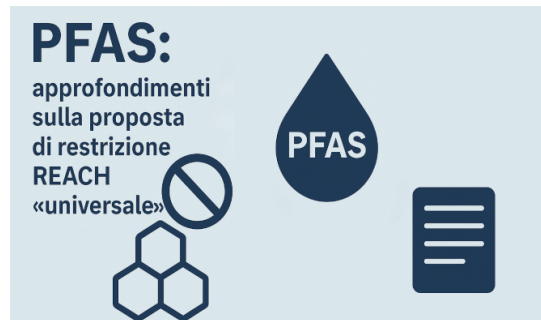
essere per i soci un riferimento, fornendo anche nuove competenze alle imprese. Le sfide che le imprese devono cogliere per continuare a crescere si portano dietro anche un'evoluzione delle normative e delle prassi di riferimento. In questo percorso credo che poter avere un'associazione attenta e riconosciuta come AFIDAMP possa aiutare il dialogo con le istituzioni, con gli enti normativi e fra i vari comparti all'interno della filiera, come più volte dimostrato». Anche alla recente edizione di ISSA PULIRE, AFIDAMP ha saputo creare all'interno del proprio stand uno spazio di incontro e confronto tra gli associati, i partner tecnici, le istituzioni e il mondo accademico. Un esempio tangibile di quanto l'associazione costruisce ogni giorno attraverso attività concrete rivolte ai soci.

Info:

<https://www.afidamp.it/>

PFAS: approfondimenti sulla proposta di restrizione REACH 'universale'

LINK: <https://www.gsanews.it/terza-pagina/pfas-approfondimenti-sulla-proposta-di-restrizione-reach-universale/>



PFAS: approfondimenti sulla proposta di restrizione REACH 'universale' 2 Luglio 2025 PFAS: **AFIDAMP**, in collaborazione con Chemsafe srl, ha organizzato un webinar informativo dedicato alla proposta di restrizione 'universale' nell'ambito del regolamento REACH. Il webinar, molto partecipato, è stato tenuto da Adriana Massaioli, che ha approfondito che cosa si intende esattamente per PFAS e perché la normativa europea si sta interessando a questo tema, che coinvolge anche i produttori e i distributori del settore del cleaning professionale. I PFAS, come ha spiegato Massaioli, sono un vasto gruppo di composti noti per la loro persistenza ambientale e potenziali effetti sulla salute. Alcune di queste sostanze sono classificate come PBT (persistenti, bioaccumulabili e tossiche) o vPvB (molto persistenti e molto bioaccumulabili), mentre altre sono identificate come

tossiche per la riproduzione. Molte sono incluse nella Candidate List come sostanze SVHC (Substances of Very High Concern). L'Unione Europea, in tutela dell'ambiente e della salute, sta lavorando a una proposta di restrizione per i PFAS, con l'obiettivo di vietarne la produzione e l'uso. Cinque Paesi membri (Danimarca, Germania, Norvegia, Paesi Bassi e Svezia) hanno presentato la proposta all'Agenzia Europea per le Sostanze Chimiche (ECHA), evidenziando i rischi ambientali e sanitari legati a queste sostanze. Durante il webinar è stata esaminata proprio questa proposta. I PFAS sono presenti in numerosi settori e prodotti, influenzando l'ambiente e la salute umana. Tra le principali fonti di esposizione si segnalano: Schiume antincendio Industria Rifiuti e trattamento delle acque Acqua potabile e alimenti Beni di consumo, come prodotti per la cura

personale, imballaggi alimentari, abbigliamento impermeabile, utensili antiaderenti, mobili e tappeti. Gli effetti sulla salute possono essere molteplici e causa di diverse malattie. La proposta di restrizione REACH mira a limitare l'uso e la produzione di PFAS per ridurre la diffusione ambientale e gli impatti sulla salute. Include: Divieto di fabbricazione, uso e commercializzazione di PFAS come sostanze autonome o in concentrazioni specifiche in miscele e articoli. Eccezioni limitate per alcune sostanze PFAS considerate biodegradabili in condizioni normali. La proposta di restrizione potrebbe avere un impatto significativo anche sul settore della **pulizia professionale**, in quanto i PFAS possono essere presenti in una varietà di articoli e componenti: dai detersivi e finitori (cere) per pavimenti che utilizzano fluorosurfattanti, ai mop e

panni in microfibra trattati con finiture idrorepellenti, fino alle attrezzature come aspiratori industriali e lavasciuga, che spesso impiegano filtri HEPA con membrane in PTFE e guarnizioni o tubazioni realizzate in fluoropolimeri per garantire resistenza chimica e durata operativa. Il percorso normativo sta andando più lentamente del previsto anche perché i settori interessati dall'utilizzo dei PFAS sono moltissimi, per esempio: tessile, imballaggi per alimenti, prodotti cosmetici, placcatura di metalli, ecc. La consultazione pubblica dell'ECHA si è svolta tra marzo e settembre 2023. Sono arrivati oltre 6.000 commenti e il Comitato di Valutazione dei Rischi (RAC) e il Comitato di Analisi Socioeconomica (SEAC) stanno valutando le restrizioni con un approccio settore per settore. Un metodo per razionalizzare la vastità delle considerazioni arrivate, che però comporta che le conclusioni possano essere al momento solo provvisorie. Solamente dopo aver preso in esame tutti i settori le conclusioni potranno essere considerate definitive. Ulteriori discussioni e proposte di modifica sono previste fino a giugno 2025, con una possibile entrata in vigore della restrizione, con pubblicazione sulla Gazzetta

Ufficiale, tra il 2028 e il 2029. Il webinar completo è disponibile per gli associati nella sezione FORUM del sito **A F I D A M P**.
<https://www.afidamp.it/>

We Italia S.r.l.: il gruppo leader nel mondo del green

LINK: <https://aziende.publmediagroup.it/cliente/associazioni/we-italia-s-r-l-il-gruppo-leader-nel-mondo-del-green/>



We Italia S.r.l.: il gruppo leader nel mondo del green
We Italia è leader in consulenza e distribuzione di sistemi, servizi e prodotti in ambito **Pulizia Professionale**. «Siamo attivi dal 2012 - dichiara il Direttore Generale Simone Bertocci - e contiamo 360 tecnici commerciali, 35 magazzini per un totale di 86.000 mq». Un Gruppo presente con una rete distributiva in tutta Italia, a cui afferiscono circa la metà dei distributori associati **Afidamp**. «I nostri prodotti chimici interessano tre ambiti: superfici, lavastoviglie, lavanderia. Vendiamo e nolegiamo inoltre macchinari e attrezzature, lavoriamo nel mondo della carta e del monouso, soprattutto per il settore Ho.Re.Ca. e investiamo in formazione, oltre ad incentivare attività di networking». Info: www.we-italia.it