

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

N. 6

GIUGNO 2025

PRODOTTI
E SERVIZI PER
**IMPRESE
INDUSTRIE
& GDO**

MENSILE DI GESTIONE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

TERZA PAGINA

Rinnovo CCNL Multiservizi
Consulta dei Servizi
Intervista Marco Decio
Intervista Massimiliano Ruffo

GESTIONE

Intervista Toni D'Andrea
Convegno Codice appalti
Distributori del cleaning
Clean Network cooperativo
GSA Imprese e Lavoro

SCENARI

50° Formula Servizi
Detergenza Assocasa
Moscerini: monitoraggio e lotta

TECNOLOGIE

Lampade UV per insetti
Product of the Year 2025

+ FOCUS

Pulizia industria alimentare



The Circle
of Care



La pulizia professionale al centro di un sistema di valori

FULCRON PRO nasce dall'esperienza centenaria di Arexons nell'industria chimica italiana, dove passione, competenza e ricerca creano soluzioni all'avanguardia. La gamma, dedicata ai professionisti nei settori Ho.Re.Ca., industria e facility management, unisce efficacia, innovazione e sicurezza. Include detergenti per lavastoviglie, pulitori specifici, sgrassatori, disinfettanti, prodotti per pavimenti e lavamani. Con FULCRON PRO, ogni gesto di pulizia diventa un atto di cura e fiducia nel tempo.



SCOPRI LA
NOSTRA GAMMA
www.fulcronpro.it



Fulcron PRO è un brand
di Arexons S.p.a.



MEDIA PARTNER
ISSA Europe,
Middle East, & Africa

EDICOM





RESS MULTISERVICES

SOLUZIONI
PER IL PULITO
PROFESSIONALE.

Quattro filiali al tuo servizio:

Bolzano
Trento
Arco
Verona



info@ressmultiservices.com
ressmultiservices.com



Robot di servizio: valore alla pulizia

SCOPRI LA NOSTRA GAMMA



porta l'innovazione al servizio
dell'igiene professionale

www.vhitrobotics.com



INOX SPECIALIST TROLLEYS

“ Realizzati grazie all’esperienza degli utilizzatori ”

DESIGN FOR CLEANING





SOMMARIO

TERZA PAGINA

18. Firmato il rinnovo del CCNL Multiservizi: aumento salariale, tutele rafforzate e attenzione al sociale
[di Chiara Calati]
20. I primi risultati della Consulta su appalti e servizi
[di Enza Colagrosso]
22. "Fare, costruire, innovare":
il cuore della strategia di Service Key Group
[dalla Redazione]
26. Di generazione in generazione, testimoni di valori
[di Simone Finotti]

GESTIONE

30. ISSA PULIRE 2025 conquista con numeri, innovazione e relazioni globali
[di Chiara Calati]
34. A ISSA Pulire 2025 "Il codice degli appalti tra soggetto e desiderio" delinea una nuova alleanza
[di Chiara Calati]
36. Quel "ponte" sul mercato del cleaning...
[di Giuseppe Fusto]
38. La cooperazione protagonista a ISSA PULIRE 2025
[di Chiara Calati]
40. GSA Imprese e Lavoro
[dalla Redazione]

SCENARI

44. Tempi che cambiano, valori che restano:
i 50 anni di Formula Servizi
[di Umberto Marchi]
48. Detergenza Assocasa: crescita moderata e consumatori più consapevoli
[dalla Redazione]
50. Ho un problema di moscerini... ma quali?!
[di Lorenzo Donati]

TECNOLOGIE

52. Trappole luminose UV:
strategie e novità per il controllo degli insetti infestanti
[di Lorenzo Donati]
55. "i-walk" di i-Team Global è il "Product of the Year 2025"
[dalla Redazione]

FOCUS

58. Pulizia... ad alta affidabilità
[di Simone Finotti]



HOTEL



Pavimenti Floreale
Vetri & Multisuso
Anticalcare
Deodorante Effetico

BAR



Sgrassatore Limone
Vetri & Multisuso
Sgrassatore Pavimenti
Anticalcare

UFFICI



Vetri & Multisuso
Pavimenti Floreale
Anticalcare
Deodorante Effetico

RISTORANTI



Sgrassatore Limone
Vetri & Multisuso
Pavimenti Fruttato
Anticalcare

IMPRESE DI PULIZIA



Sgrassatore Limone
Vetri & Multisuso
Sgrassatore Pavimenti
Anticalcare



SCOPRI LA GAMMA
TAC&GO!

Visita il sito
www.markacleaning.com/it/it/professionisti

7. DALLE AZIENDE 64. NOTIZIE

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORE

@Copyright EDICOM srl - Milano

GSA il giornale dei servizi ambientali è un mensile inviato tutti i numeri agli abbonati e ai rivenditori del settore. I destinatari sono: imprese di pulizia e disinfestazione, hotel e società di catering, aziende sanitarie e comunità, industria e GDO.

"Ai sensi delle regole deontologiche relative al trattamento dei dati personali nell'esercizio dell'attività giornalistica, si rende nota l'esistenza di una banca-dati personali di uso redazionale presso la sede di Via Alfonso Corti, 28 - Milano. Gli interessati potranno rivolgersi al responsabile del trattamento dei dati sig.ra Barbara Amoroso presso la sede di Milano, Via Alfonso Corti, 28 per esercitare i diritti previsti dal Regolamento EU 2016/679"

Direzione, Amministrazione, Redazione e Pubblicità: EDICOM srl

Sede legale: Via Zavanasco, 2 20084 Lacchiarella (MI)

Sede operativa: Via Alfonso Corti, 28 - 20133 Milano Tel 02/70633694

Fax 02/70633429 - info@gsanews.it - www.gsanews.it -

Direttore Responsabile: GIOVANNA SERRANÓ

Redazione: SIMONE FINOTTI, CHIARA CALATI, ANTONIA RISI, ANDREA BARRICA

Segreteria: BARBARA AMOROSO - **Diffusione:** GIOVANNI MASTRAPASQUA

Sviluppo e pubblicità: ANDREA LUCOTTI, MARCO VESCHETTI

Progetto grafico: IPN Milano - **Composizione, grafica e impaginazione:** STUDIO GOMEZ

Copia 2,58 Euro - Abbonamento annuo € 70.00 - CCP 38498200

Fotolito: STUDIO GOMEZ - COLOGNO MONZESE (MI)

Stampa: NEW PRESS EDIZIONI, VIA DELLA TRAVERSA 22 - 22074 LOMAZZO (CO)

Autorizzazione del Tribunale di Milano n° 633 del 19/10/1996. La pubblicità non supera il 50% del numero delle pagine di ciascun fascicolo della rivista. La Casa editrice declina ogni responsabilità per possibili errori ed omissioni, nonché per eventuali danni risultanti dall'uso dell'informazione contenuta nella rivista. Le opinioni espresse dagli autori negli articoli non impegnano la direzione della rivista. Parimenti la responsabilità del contenuto dei redazionali e dei messaggi pubblicitari è dei singoli.

Aries860

Smart Water System Design

Lavasciugapavimenti Uomo a Bordo

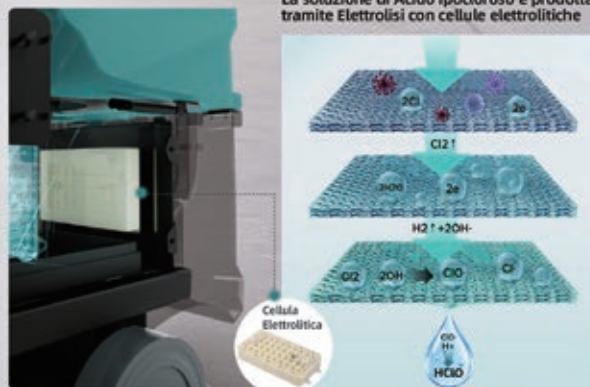


Patent: CN108784551A

Le lavasciugapavimenti tradizionali hanno il comune problema della crescita batterica che causa il fastidioso effetto del cattivo odore che si disperde nell'ambiente durante la pulizia, così facendo non si riescono a soddisfare i requisiti di ambienti particolarmente attenti ai batteri quali, ospedali, scuole, industrie alimentari e altre attività di alto livello. La nuova serie Aries di TVX è dotata di un sistema Brevettato che genera una soluzione acquosa con acido ipocloroso, con l'obiettivo di fornire una tecnologia di igienizzazione più efficiente ed ecologica e per migliorare l'efficacia della pulizia, ridurre l'uso di sostanze chimiche e soddisfare le esigenze degli utenti per la pulizia e l'igienizzazione ad alti livelli.



La soluzione di Acido Ipocloroso è prodotta tramite Elettrolisi con celle elettrolitiche



Fulcron Pro: il progetto Arexons

CHE RIDEFINISCE L'APPROCCIO ALLA DETERGENZA PROFESSIONALE

L'evoluzione della detergenza professionale passa oggi per una crescente attenzione alla qualità delle soluzioni, alla sicurezza degli operatori e alla conformità ai più elevati standard normativi. In questo scenario, Arexons porta nel settore il proprio patrimonio di esperienza e innovazione, con un progetto che guarda al futuro della pulizia professionale: Fulcron PRO.

Non si tratta semplicemente dell'estensione di un brand storico, ma dell'espressione di una visione industriale che fa leva su oltre un secolo di know-how chimico e su una cultura aziendale orientata alla ricerca. La nascita della linea è frutto di un percorso strategico che ha portato Arexons a cogliere le nuove esigenze del mondo professional e a tradurle in un'offerta capace di accompagnare i professionisti verso standard sempre più elevati di efficacia e sicurezza. Presentata in anteprima nazionale a ISSA Pulire, l'iniziativa ha suscitato un interesse significativo tra gli operatori, confermando il valore di un approccio che integra alte performance tecniche con una visione di lungo periodo.

L'obiettivo è fornire un supporto concreto a chi ogni giorno lavora per garantire pulizia

e igiene in contesti complessi. La progettazione segue una logica precisa: assicurare la massima efficacia, nel pieno rispetto delle superfici, degli ambienti e della salute degli operatori. Nel cuore di questa filosofia c'è l'idea di una cura attenta e consapevole, non solo del risultato finale, ma anche dell'intero processo, dalla scelta dei componenti chimici all'esperienza d'uso.

L'approccio integrato rappresenta uno dei punti di forza del progetto. Ogni formulazione è sviluppata nei laboratori Arexons

la qualità certificata e la piena conformità ai requisiti più avanzati del settore. A seconda delle referenze, i prodotti vantano certificazioni riconosciute come NSF per la sicurezza alimentare, PMC per l'efficacia disinfettante e idoneità ai protocolli HACCP per l'impiego negli ambienti della filiera alimentare. Un approccio che riflette l'impegno di Arexons nel garantire soluzioni efficaci, sicure e pienamente conformi ai diversi contesti professionali.

Elemento distintivo della linea è anche il rapporto diretto con il mondo professional. L'approccio di Arexons punta a costruire un dialogo aperto con gli operatori, raccogliendo stimoli dal mercato per affinare costantemente le soluzioni e garantire una risposta sempre più vicina alle esigenze reali.

La filosofia che guida Fulcron PRO si riassume in un concetto semplice e profondo: non è solo questione di pulito, ma di cura. Cura delle superfici, degli ambienti, delle persone. Una visione che nasce dall'identità stessa di Arexons e che oggi trova nuova espressione in un progetto pensato per accompagnare l'evoluzione della detergenza professionale.

www.fulcronpro.it



con un controllo rigoroso della qualità e un'attenzione particolare alla compatibilità con i materiali più innovativi. La gamma, progettata per soddisfare le esigenze di Ho.Re. Ca., industria, imprese di pulizia e facility management, si distingue per versatilità e affidabilità.

Allo stesso tempo, l'offerta si caratterizza per



RIVOLUZIONE GREEN NEL SETTORE DELLE PULIZIE

Le strategie di sostenibilità di TVX e la nuova Aries 860

Guidata dagli imperativi della sostenibilità globale, l'industria delle pulizie sta attraversando un cambiamento profondo. TVX interpreta questa trasformazione attraverso un approccio ESG integrato e l'innovazione tecnologica. Il Bilancio di Sostenibilità 2024 e la nuova lavasciuga pavimenti Aries 860 mostrano come "pulizia professionale" e "sviluppo sostenibile" possano generare valore condiviso.

La visione su cui si fonda il percorso TVX è chiara: centralità delle persone, innovazione e sviluppo sostenibile, principi che guidano la ricerca, la produzione e l'impegno verso la comunità.

Sul fronte ambientale, Aries 860 integra sistemi come il Water Recycling System (WRS) e il Detergent Dosing System (DSS), che aumentano l'efficienza idrica di oltre il 50% riducendo l'uso di sostanze chimiche, con benefici concreti per settori ad alta esigenza igienica come quello ospedaliero. L'obiettivo di ottenere la certificazione ISO 14067 entro il 2025 è sostenuto da soluzioni tecniche avanzate, tra cui motori brushless e l'inverter bidirezionale di Powlink, con un incremento dell'efficienza energetica fino al 20%. Inoltre, la scelta di componenti in materiali riciclati certificati GRS riduce l'uso di plastica vergine e promuove una maggiore consapevolezza nei consumatori.

Dal punto di vista sociale, TVX vanta un ecosistema aziendale con un'anzianità media di 7,5 anni e il 44% di forza lavoro femminile, sostenuto da formazione continua e un tasso di promozione del 10% nel 2024. La certificazione SA8000 rafforza l'impegno verso condizioni di lavoro etiche. Anche la catena di fornitura partecipa a questo approccio, con il 91% dei fornitori coinvolti nella transizione verso materiali eco-compatibili,



attraverso valutazioni ESG e programmi di formazione. L'impegno per la comunità si è concretizzato anche durante l'emergenza Covid-19, con la donazione di 200 unità di disinfezione.

La trasparenza è garantita dalle certificazioni ISO 9001 e 45001 e dalla piattaforma digitale TVX Cleaning Cloud, che consente il monitoraggio in tempo reale delle macchine, migliorando il servizio post-vendita e tracciando le emissioni di carbonio.

La Aries 860 rappresenta un vero e proprio manifesto tecnico dove ingegneria e sostenibilità si incontrano. È una macchina ultra-silenziosa (sotto i 60 dB in modalità ECO) Con batterie al litio che garantiscono un notevole risparmio energetico lungo tutto il ciclo di vita. Il sistema SWS Smart Water System sfrutta l'acido ipocloroso per eliminare il 99,9% dei germi e un innovativo sistema di separazione aria-acqua rimuove i residui chimici, offrendo una soluzione efficace per l'industria alimentare e farmaceutica.

L'ergonomia è al centro del design: il kit attrezzi superiore, il serbatoio da 130 litri e il



tubo di scarico esterno riducono l'affaticamento dell'operatore. L'architettura a tripla sicurezza comprende allarmi di retromarcia conformi alle normative UE, arresti d'emergenza e controllo della discesa in rampa. L'utilizzo di sensori intelligenti per evitare sprechi, insieme alla manutenzione predittiva abilitata all'IoT e all'impiego di plastica PCR certificata GRS, rendono Aries 860 un esempio concreto di economia circolare. L'esperienza di TVX dimostra che tecnologia ed ESG possono procedere insieme, e che la responsabilità sostenibile richiede il coinvolgimento di tutta l'organizzazione, dai dipendenti ai fornitori. Come afferma il General Manager Paul Shi, "la sostenibilità è un contratto condiviso tra impresa e società". Con Aries 860, la pulizia industriale evolve in una soluzione di sostenibilità: oggi, "pulito" non significa solo igiene, ma anche responsabilità verso il pianeta.

www.tvx.italia.it

I-PRO di ICEFOR: SOLUZIONI AVANZATE PER L'IGIENE PROFESSIONALE

Nel comparto alimentare, l'igiene rappresenta un requisito essenziale per garantire la sicurezza dei prodotti e la conformità ai protocolli HACCP. ICEFOR SPA, forte di un'esperienza consolidata di oltre 45 anni nella detergenza professionale, ha sviluppato I-PRO, una linea completa di detergenti tecnici progettati per rispondere alle esigenze specifiche dell'industria alimentare. La gamma, composta da sette referenze in formati da 10 litri, nasce dal lavoro sinergico del reparto Ricerca & Sviluppo e si distingue per efficacia, sicurezza d'impiego e specializzazione d'uso.

I detergenti a base acida, come MARK AC e MARK AC S, sono ideali per la rimozione di incrostazioni come calcare e pietra di latte e residui inorganici in genere: il primo è un liquido concentrato per impianti e sistemi CIP, il secondo è un prodotto schiumogeno ad alto potere disincrostante, formulato per garantire una copertura omogenea e un prolungato tempo di contatto con le superfici.

Per la gestione dello sporco organico, la linea include soluzioni alcaline ad alto potere sgrassante: MARK AL C, con cloro attivo e bassa schiuma, è indicato per impianti chiusi e sistemi a ricircolo; MARK AL S offre un'efficace azione emulsionante anche a basse temperature ed è utilizzabile con sistemi schiumogeni ad alta pressione; MARK AL S C, infine, unisce il potere sgrassante all'azione sbiancante cloroattiva, risultando ideale per la decontaminazione profonda di superfici nei settori carne, lattiero-caseario, oleario e dolciario.

ICEFOR affianca alla chimica tradizionale anche un approccio innovativo con BIOMARK ME, attivatore biologico per la degradazione dei residui grassi in tubazioni e trappole di



grasso, utile per prevenire occlusioni e cattivi odori. Per la pulizia quotidiana dei pavimenti ICEFOR raccomanda MARK PAVIMENTI, detergente a bassa schiuma per l'impiego con lavasciuga ed altri sistemi meccanici in grado di rimuovere grassi e residui organici senza lasciare profumazioni, nel rispetto della sicurezza alimentare.

L'igiene, tuttavia, non si esaurisce nella pulizia, ma si perfeziona con la disinfezione: ICEFOR, officina per la produzione ed il confezionamento di Presidi Medico Chirurgici dal 1985, propone disinfettanti nella linea I-SAN. Tra i prodotti presenti in gamma spicca HYGIENE SICURA, un disinfettante inodore ad azione sgrassante per la sanificazione rapida di ambienti e superfici, e AMINOSEPT 10, detergente disinfettante privo di alcol e cloro, basato su tecnologia triamminica, efficace contro batteri, virus e funghi.

Completano l'offerta i prodotti per la disinfezione della cute come BUBBLE SEPT FOAM, una delicata schiuma detergente a pH fisiologico indicata per il lavaggio frequente e la disinfezione delle mani, adatta sia in am-

icefor
l'igiene per natura

bito domestico che professionale. Attiva in soli 30 secondi contro virus con involucro, batteri e lieviti, elimina fino al 99,99% dei microrganismi. La presenza di glicerina vegetale aiuta a preservare l'equilibrio cutaneo anche in caso di uso ripetuto.

La linea I-PRO si configura così come una risposta concreta e innovativa alle esigenze di pulizia e sicurezza nel settore alimentare, combinando alte prestazioni, affidabilità e conformità normativa.

www.icefor.com

ROBOT DI SERVIZIO: VALORE ALLA PULIZIA PROFESSIONALE con VHIT Robotics

I robot di servizio rappresentano una delle evoluzioni più significative nella gestione della pulizia professionale. Parliamo di macchine autonome, intelligenti, progettate per operare in sicurezza. VHIT Robotics distribuisce robot di pulizia perché crede nella loro capacità di generare valore: migliorano la qualità del lavoro, con standard elevati e costi contenuti. Si muovono in totale autonomia, si ricaricano da soli, prelevano acqua e detergenti in modo automatico, sono semplici da usare tramite app e dotati di Intelligenza Artificiale che consente di interagire con l'ambiente circostante. Ma più della tecnologia, ciò che convince sono i risultati tangibili nei diversi ambiti.

Nel settore industriale, i robot permettono una pulizia frequente, aumentando il livello di sicurezza. Raggiungono facilmente aree poco accessibili e rimuovono componenti potenzialmente pericolosi riducendo il rischio di incidenti, così viene anche alleggerito il carico del personale. Il risultato è una maggiore efficienza e una riduzione dei costi.

In ambito ospedaliero, il contributo dei robot garantisce uno standard elevato. Ogni intervento è documentato e tracciato. Pulizia e sanificazione vengono gestite in modo distinto: un robot si occupa del lavaggio, un altro della sanificazione, con dosaggio automatico del prodotto. Un supporto concreto al personale, che può dedicarsi ad attività più strategiche, un risparmio evidente sul lungo periodo.

Nel settore sportivo, come le palestre, i robot garantiscono continuità del servizio anche durante le ore di maggiore affluenza. Riescono a mantenere asciutte zone critiche come spogliatoi. Operano in autonomia sotto



attrezzature e assicurano risultati costanti. In ambienti molto frequentati, pulizia e igiene diventano fattori di fidelizzazione.

Nel settore del commercio, i robot possono lavorare anche con negozi aperti e clienti presenti, muovendosi in sicurezza tra le persone. Sono particolarmente efficaci per mantenere pulite le aree più critiche e per raccogliere oggetti che potrebbero rappresentare un pericolo. Il personale può essere riallocato verso attività a maggior valore, mentre la percezione di ordine viene amplificata.

Vhit Robotics ha scelto PUDU dopo un'analisi tra i principali produttori. Il progetto meccanico è eccellente, l'elettronica è robusta,

il software di gestione avanzato ed il design accattivante. PUDU ha una forte spinta innovativa e una presenza consolidata nel mercato europeo. Il rapporto qualità-prezzo è tra i più competitivi del settore. VHIT Robotics è distributore PUDU in Italia. L'azienda dispone di un magazzino ricambi fornito, macchine pronte per eventuali sostituzioni e un team con oltre 50 anni di esperienza nel supporto tecnico e nell'assistenza post-vendita. La pulizia non è solo una necessità operativa: oggi è un investimento in efficienza e sicurezza. Affidarsi a VHIT Robotics e PUDU significa unire tecnologia e visione nell'attività quotidiana.

www.vhitrobotics.com



Allegrini: innovazione sostenibile PER UNA PULIZIA PROFESSIONALE AD ALTE PRESTAZIONI



allegrini: 
ITALIAN SOLUTIONS 1945 - 2025

Con ottant'anni di esperienza nel settore della pulizia professionale, Allegrini S.p.A. continua a distinguersi per la capacità di coniugare qualità, efficacia e rispetto per l'ambiente.

La nuova linea di prodotti certificati Ecolabel rafforza l'impegno dell'azienda verso una chimica più responsabile, in grado di offrire soluzioni sostenibili senza compromessi sulle prestazioni.

Ecolabel: efficienza ecologica per ogni esigenza professionale

La certificazione Ecolabel UE attesta l'intero ciclo di vita sostenibile dei prodotti, garantendo un impatto ambientale ridotto in ogni fase: dalla produzione all'uso finale. In settori come quello alimentare e industriale,

dove l'igiene è un requisito imprescindibile, i prodotti Allegrini rappresentano una scelta affidabile e consapevole, capace di rispondere alle esigenze operative quotidiane nel pieno rispetto delle normative ambientali.

Le novità 2025: efficacia garantita, spirito green

- *Ecolabel multiuso*, manutentore rapido universale, sgrassante e lucidante, pensato per rimuovere anche le macchie più ostinate. Perfetto per la pulizia sia ordinaria che straordinaria, è ideale in ambito cucina e industria alimentare per l'eliminazione di oli e grassi da superfici come cappe, filtri e impianti. Ottimo anche per scrivanie, plastica, vetro e acciaio inox: un prodotto davvero trasversale.

- *Ecolabel detergente disincrostante*, specifico per l'asportazione di residui inorganici come calcare, ruggine e ossidi. La sua doppia azione, disincrostante e sgrassante, lo

rende ideale per superfici in acciaio, ferro, rame, ottone e alluminio, offrendo risultati rapidi e profondi.

- *Ecolabel pavimenti*, detergente a schiuma controllata progettato per l'uso con lavapavimenti a spazzole rotanti. Il suo elevato potere emulsionante, combinato alla forza meccanica, assicura una pulizia completa anche su pavimenti con sporco intenso e persistente.

Con queste nuove proposte, Allegrini conferma il suo ruolo di partner strategico per le imprese che puntano su prodotti performanti e rispettosi dell'ambiente. In un mercato sempre più orientato alla sostenibilità, scegliere Allegrini significa investire in una pulizia professionale consapevole e moderna.

Allegrini: pulire con responsabilità, costruire il futuro.

www.allegrinitopclean.com

Continua l'attività di Ress VERSO LE IMPRESE E LA GDO



Lo scorso 28 marzo, la Sala Espressioni del Gruppo Ress ha ospitato il convegno "SOS Imprese – orientarsi tra Codice degli appalti, correttivi normativi, ESG, LCA ed Ecolabel".

L'iniziativa ha riunito oltre 20 realtà aziendali, prevalentemente attive nel settore dei servizi, provenienti dal Trentino e da altre regioni italiane; presenti all'evento anche importanti player internazionali del comparto della produzione e distribuzione di beni per i servizi di igiene ambientale, a testimonianza dell'interesse strategico per l'evoluzione del settore. A guidare il confronto, moderato da Andrea Lucotti di GSA, media partner dell'evento, sono stati Michele Leonardi, esperto in procedure di appalto, e Alessandro Musumeci, specialista nel settore dei servizi integrati.

In quella circostanza Ress Multiservices ha fornito alle imprese di servizi una bussola per muoversi con consapevolezza nel complesso universo degli appalti pubblici e privati, approfondendo opportunità, tendenze e sfide dettate dalla normativa vigente e dai nuovi orientamenti di mercato. Questo appuntamento ha rappresentato il primo passo di un percorso che Ress Multiservices ha avviato per favorire la crescita e il dialogo tra imprese, enti pubblici e attori della filiera delle forniture, con

un'attenzione particolare alle esigenze delle aziende di pulizia e facility management.

Infatti, nell'attività quotidiana di confronto e supporto ai clienti ed agli imprenditori e manager del settore, Ress Multiservice propone un approfondimento sulle tematiche che potrebbe permettere alle aziende di partecipare e, possibilmente, farlo con successo, agli appalti pubblici e privati attraverso proprio la profonda conoscenza dell'evoluzione normativa del Codice degli appalti e correttivo, alla crescente centralità dei criteri ESG, (ambientali, sociali e di governance), LCA ed Ecolabel.

Questo pone senz'altro Ress Multiservices come interlocutore privilegiato e strutturato



nel complesso mondo degli appalti (pubblici e privati) e delle imprese di servizi.

Inoltre la Ress può vantare una lunga e consolidata esperienza nella fornitura di servizi e prodotti per il comparto della GDO, uno dei settori più dinamici e sfidanti in termini di logistica, efficienza e sostenibilità. Grazie ad una conoscenza approfondita delle esigenze operative del settore, Ress è in grado di offrire soluzioni su misura che garantiscono la gestione dei costi, l'efficacia operativa, l'organizzazione e l'innovazione

di processo e di prodotto per garantire la massima igiene e sicurezza alle persone che quotidianamente frequentano i punti vendita della GDO e di chi, in quei punti, ci lavora. In quest'ambito, Ress si caratterizza per un'organizzazione capillare sul territorio con operatori di vendita consulenziali che quotidianamente incontrano i loro interlocutori, prevalentemente manager responsabili di punti vendita, e con i quali definiscono gli

standard del servizio di pulizia (procedure e piani di sanificazione personalizzati supportati da formazione ed informazione del personale), adattando le prescrizioni dettate dalla sede centrale alle caratteristiche dimensionali e di servizio dei punti vendita stessi.

La personalizzazione dei servizi è quindi fondamentale, tenuto conto che le grandi aziende della GDO sono infatti parcellizzate sul territorio e realizzano le loro attività in molteplici e diversi punti vendita.

Ress Multiservices, quindi, è sinonimo di qualità, servizio ed innovazione a supporto di imprese e GDO per sviluppare insieme un "mondo del pulito" orientato verso il futuro, costituito da tradizione e da aspetti tecnologici sempre innovativi, basati anche sull'utilizzo dell'intelligenza artificiale e della robotica.

www.ressmultiservices.com



RESS
MULTISERVICES
SOLUZIONI PER IL PULITO PROFESSIONALE

Prima partecipazione di YOR International a ISSA Pulire ed è subito un successo!

La grande affluenza di visitatori allo stand di YOR International durante ISSA Pulire è stata la conferma di quanto un prodotto come V1 abbia centrato l'obiettivo.



Gianmaria Ruffo | C.E.O. e fondatore di YOR



**GUARDA
LA VIDEO
INTERVISTA**



Il suo ideatore, e CEO dell'azienda, **Gianmaria Ruffo** ha deciso di far toccare con mano ai visitatori le potenzialità della **lavasciuga pavimenti verticale professionale V1**, permettendo a tutti di provarla. Così lo stand si è riempito di entusiasmo, interesse e approvazione nel vedere V1 all'opera e nello sperimentare l'innovativa **TECNOLOGIA WEIGHTLESS**. È una soluzione che, come suggerisce il nome, non fa sentire il peso della macchina, gestito in modo ottimale dallo snodo, cuore della tecnologia. Di conseguenza, **l'utilizzatore percepisce nelle sue mani la solidità di una macchina professionale, ma non ne subisce il peso e quindi non si affatica**. Questo è stato un elemento di grande sorpresa per chi l'ha provata, insieme naturalmente all'**ergonomia**, fattore chiave in particolar modo per i modelli verticali, su cui è stato fatto un lavoro notevole per garantire **un'esperienza d'uso comoda e sicura**.

Passando ai risultati, **V1** offre **vantaggi in termini di produttività impareggiabili** nella sua categoria: **la velocità delle spazzole raggiunge i 350 giri al minuto** e la pressione arriva fino a 30 kg, una forza lavante di cui spesso non dispongono nemmeno le lavasciuga

pavimenti tradizionali da 50 cm. Proprio facendo un confronto con un modello tradizionale, **V1** pesa circa l'80% in meno, ha un ingombro inferiore del 70%, garantisce un consumo di acqua ridotto del 90% e richiede il 90% in meno di energia per la ricarica delle batterie.

A questi numeri si deve necessariamente aggiungere la capacità di **V1** di arrivare a pulire dove altre non possono, grazie alle sue dimensioni, all'eccezionale manovrabilità e alla **possibilità di lavorare in due modi**.

Il primo è quello di una qualsiasi lavasciuga pavimenti, dove il manubrio è fissato per flettersi solo in avanti e indietro, utile in zone sgombre, senza particolari ostacoli. Con il secondo modo, invece, il manubrio è completamente libero di flettersi in ogni direzione fino a 45°, per arrivare, ad esempio, sotto i tavoli di un ufficio, aree precluse ai modelli tradizionali. **Ne risulta il 60% in più di superficie pulita**.

I numeri di **V1** si concretizzano in una ottimizzazione dei costi e dei tempi di intervento estremamente vantaggiosa. **V1** ha letteralmente conquistato l'attenzione dei visitatori per tutti e 3 i giorni di ISSA Pulire, dimostrando di essere un prodotto che il mercato professionale stava aspettando.

YOR
INTERNATIONAL

www.yorinternational.com

sales@yorinternational.com





A ISSA Pulire 2025 Fimap si distingue portando solo innovazione

Questa edizione di ISSA Pulire ha avuto per Fimap un'unica grande protagonista, **l'innovazione**. L'azienda ha voluto schiere solo le ultimissime novità e dare così il giusto risalto al contributo innovativo di ciascuna nel mercato.

JMX, LA LAVASCIUGA PAVIMENTI CHE OFFRE L'ESSENZIALE DI QUALITÀ

Si inizia da JMX, una lavasciuga pavimenti con basamento a disco da 43 o 50 cm, sviluppata pensando alle imprese di pulizia e alle gare d'appalto. Con l'obiettivo di fornire una macchina che mantiene l'alta qualità dei prodotti di ultima generazione ma in grado di essere anche estremamente competitiva, Fimap ha raggiunto il perfetto compromesso elaborando un allestimento più essenziale. Essenziale, sì, ma che si mantiene comunque performante e che non rinuncia nemmeno a dotazioni rilevanti in termini ambientali, come il programma per la pulizia a ridotti consumi Eco Mode e le batterie al litio, oltre alla possibilità di aggiungere il monitoraggio da remoto di prestazioni, consumi e CO₂ con il sistema FFM – Fimap Fleet Management, il filtro HEPA e i serbatoi in plastica riciclata.

MG, LA MACCHINA COMPATTA PROGETTATA PER GLI AMBIENTI INDUSTRIALI

Accogliendo l'esigenza espressa dai clienti di avere una lavasciuga pavimenti indicata per gli ambienti industriali ma compatta nelle dimensioni, Fimap ha portato sul palco di ISSA Pulire l'attesissima MG.

Una macchina di nuova concezione e design, che eredita parte delle caratteristiche dalla più grande in gamma, GMG. MG ha un design raccolto

adatto a muoversi nelle industrie senza interferire con macchinari o scaffalature. Per potenza e produttività non ha nulla da invidiare ai modelli più grandi: lavora a 8 km/h, ha un serbatoio soluzione da 170 litri e spazzole capaci di esercitare fino a 150 kg di pressione ad una velocità di 315 giri al minuto. Disponibile sia con basamento a disco che a rullo, dispone di tutto l'assortimento di optional che caratterizza la gamma Performance di Fimap per potenziare produttività, comfort, sicurezza e gli aspetti ambientali.



MG | Ride-On Industrial Scrubber



FSR8 | Ride-On Industrial Sweeper

FSR8, LA SPAZZATRICE TECNOLOGICA E PLURIAACCESSORIATA

Fimap completa la sua linea di novità con FSR8, nata per offrire una spazzatrice di nuova generazione, dalle grandi prestazioni, tecnologica e dalla possibilità di essere pluriaccessoriata. La versione più completa è la Plus, con scarico automatico in quota, comandi digitali e funzioni per il controllo da remoto con il sistema FFM – Fimap Fleet Management. FSR8 offre una gamma di optional con cui personalizzare le prestazioni secondo le caratteristiche specifiche dell'ambiente da pulire e ottenere sempre il massimo della produttività. Tra i potenziamenti disponibili, il sistema di

filtrazione multistadio della tecnologia Safe Air migliora la capacità di filtrazione grazie alla presenza del filtro HEPA che cattura polveri fino a 0,3 µm con un'efficienza del 99,9%, l'aspirapolvere a bordo permette di raccogliere lo sporco accumulato in punti inaccessibili dalla macchina e la minigonna anteriore antipolvere evita che la polvere si disperda, mantenendola all'interno della zona di aspirazione.

FV15.1 L'ASPIRAPOLVERE POTENTE E VERSATILE

FV15.1 è il nuovo aspirapolvere fatto apposta per le imprese di pulizia e il settore Horeca. Con il suo fusto da 15 litri è perfetto per una varietà di ambienti, il design robusto lo

rende ideale per l'uso intensivo del settore professionale e le dotazioni sono studiate per garantire produttività ed efficienza. Il tubo di aspirazione di 2,5 m e il cavo di 10 m offrono un grande raggio d'azione che riduce le soste, mentre l'ampia copertura di aspirazione data dalla bocchetta extralarge di ben 35 cm accorcia i tempi di intervento. Il triplo sistema di filtrazione comprende un filtro HEPA che rende l'aria della stanza più pulita e più sicura per la salute.

I prodotti presentati in questa edizione dimostrano la capacità di Fimap di interpretare un mercato che manifesta esigenze sempre più specifiche, sempre più mirate.

La ricerca e lo sviluppo di prodotti distinguibili come quelli che formano la gamma Performance ha realizzato un'esperienza e una conoscenza decisive per arrivare a produrre macchine che sanno essere performanti pur essendo essenziali come JMX, che possono racchiudere in un design compatto le prestazioni dei grandi modelli come MG, che possono far evolvere il comparto delle spazzatrici come FSR8 o essere tanto versatili quanto potenti come FV15.1.



Dimostra la tua eccellenza

Certifica i tuoi servizi di pulizia con ISSA.

Cleaning Industry Management Standard (CIMS) è l'unica certificazione aziendale su base qualitativa dei servizi di pulizia rivolto a imprese e organizzazioni di pulizia interna che si impegnano a mantenere ambienti igienici a vantaggio degli occupanti degli edifici.

 **80%** Riscontra **crescita** delle **vendite**



 **79%** Riscontra un **aumento** nella **fidelizzazione** del **cliente**

 **79%** Riscontra una **riduzione** nel **turnover** del **personale**

 **3/4** Riscontra un **aumento** dei **profitti**

 **9/10** Riscontrano una **riduzione** dei **costi operativi**

 **88%** Riscontra un **aumento** della **produttività**

 **85%** **Riduzione** degli **infortuni** sul **lavoro**

Scopri di più



cims.issa.com

INSERTO

PRODOTTI
E SERVIZI PER
**IMPRESE
INDUSTRIE
& GDO**

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

TERZA PAGINA

Rinnovo CCNL Multiservizi
Consulta dei Servizi
Intervista Marco Decio
Intervista Massimiliano Ruffo

18

GESTIONE

Intervista Toni D'Andrea
Convegno Codice appalti
Distributori del cleaning
Clean Network cooperativo
GSA Imprese e Lavoro

30

SCENARI

50° Formula Servizi
Detergenza Assocasa
Moscerini: monitoraggio e lotta

44

TECNOLOGIE

Lampade UV per insetti
Product of the Year 2025

52

+ FOCUS

Pulizia industria alimentare

58

L'EFFICIENZA DIFFICILMENTE PASSA INOSSERVATA.

Un partner unico per soluzioni integrate di facility



EDICOM



 **coopservice**
integrated facility services

www.coopservice.it

FIRMATO IL RINNOVO DEL CCNL MULTISERVIZI:

aumento salariale, tutele rafforzate e attenzione al sociale



Il 13 giugno è stata siglata l'ipotesi di accordo per il rinnovo del Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro dei servizi di pulizia, servizi integrati/multiservizi. L'accordo - valido dal 1° giugno 2025 al 31 dicembre 2028 - introduce importanti novità economiche e normative.



Tra le principali: aumento dei minimi salariali, rafforzamento delle tutele per i lavoratori e attenzione alla sostenibilità delle imprese. Le sigle firmatarie hanno commentato: *"Un risultato importante, raggiunto con senso di responsabilità in un contesto economico complesso"*.

Un rinnovo atteso e complesso

Dopo una trattativa iniziata nel luglio 2024 e durata quasi un anno, il 13 giugno 2025 è stata finalmente siglata l'ipotesi di accordo per il rinnovo del CCNL Multiservizi. L'intesa è stata sottoscritta dalle organizzazioni datoriali AGCI Servizi, Confcooperative Lavoro e Servizi, Legacoop Produzione e Servizi, Unionservizi Confapi e dalle organizzazioni sindacali Filcams CGIL, Fisascat CISL e UIL-Trasporti. *"Un risultato raggiunto con senso di responsabilità nei confronti delle imprese, delle lavoratrici e dei lavoratori, e del Paese intero: parliamo infatti di servizi essenziali, centrali*

per l'economia e cruciali per la qualità della vita delle comunità", questo il commento delle Associazioni datoriali.

Aumento salariale e clausola inflazione

Il contratto prevede un aumento salariale a regime di 215 euro sui minimi tabellari, pari a un incremento complessivo del 16,6%. Per un lavoratore inquadrato al secondo livello, si tradurrà in un aumento di 5.705 euro nell'intero periodo di vigenza del contratto (2025-2028). Particolarmente significativo è l'accordo sulla clausola di adeguamento all'inflazione: i lavoratori recupereranno integralmente il potere d'acquisto perso nel quadriennio 2021-2024, segnato da un'inflazione anomala e straordinaria, aggravata da crisi energetiche e aumento dei costi delle materie prime. Il consuntivo IPCA sarà riconosciuto ai lavoratori in modo frazionato e conglobato nel prossimo rinnovo contrattuale.

di Chiara Calati

Più ore e più tutele, un passo avanti verso la parità di genere

Particolarmente significativo, rappresentando uno degli aspetti più rilevanti di novità contenuto in questo accordo, è il consolidamento automatico delle ore supplementari, rafforzato da un meccanismo deterrente per le aziende che non stipulano accordi di secondo livello (art. 33). Il contratto rappresenta una conquista anche da un punto di vista sociale rispetto al tema cruciale della parità di genere e della tutela delle lavoratrici, rafforzata per le donne vittime di violenza, con integrazione al 100% dell'indennità di congedo per ulteriori 90 giorni e l'impegno, da parte di tutte le associazioni datoriali, a favorire il ricollocamento delle vittime di violenza in altre imprese del settore. Tra le principali novità normative si annoverano anche l'aumento dell'orario minimo part-time a 15 ore settimanali e l'obbligo di comunicazione preventiva per i periodi di comportamento in caso di malattia.

Un contratto per tutto il settore, una firma che guarda avanti

Il CCNL si intende rinnovato per l'intero comparto. L'accordo ha il pregio di coniugare sostenibilità sociale ed economica, tutelando i lavoratori ma anche le imprese, spesso schiacciate tra ritardi negli appalti e mancati adeguamenti economici da parte della Pubblica Amministrazione.

Il commento di Andrea Laguardia, Vicepresidente di Legacoop Produzione e Servizi

"Rinnovare un contratto nazionale è sempre un traguardo rilevante, soprattutto per un'associazione che rappresenta cooperative in cui i lavoratori sono anche soci e proprietari dell'impresa. L'iter è stato lungo e complicato, ma ha portato a un risultato solido per tutto il settore. Il contratto è un passo avanti per la tenuta del comparto, ma anche un invito al Governo affinché riconosca il valore strategico di questi servizi essenziali, troppo spesso penalizzati dalla mancata revisione dei prezzi nei contratti pubblici. Senza un meccanismo efficace di aggiornamento, sarà sempre più diffi-

le sostenere i costi derivanti dai giusti aumenti contrattuali. La scelta di riconoscere il consuntivo IPCA ai lavoratori in modo frazionato e conglobato nel prossimo rinnovo rappresenta una scelta che tutela lavoratori e imprese in un contesto economico ancora fragile. Tra aumenti energetici e dei costi delle materie prime, con un'inflazione che ha raggiunto dei picchi anche del 20% e in assenza di un riconoscimento degli avvenuti aumenti da parte delle pubbliche amministrazioni, l'impatto economico del riconoscimento in busta paga consuntivo

IPCA avrebbe messo a serio rischio la tenuta economica delle imprese. Se consideriamo l'andamento dell'IPCA degli ultimi 25 anni, la media degli ultimi quattro è quattro volte quella dei precedenti. È evidente che si tratta di un evento straordinario. Abbiamo fatto la nostra parte, ora è il momento che anche il sistema pubblico e le istituzioni riconoscano al settore il ruolo e la dignità che merita attraverso norme che permettano il riequilibrio dei contratti con la P.A.".

i-mop[®] Lite

LA SOLUZIONE INTELLIGENTE PER LA PULIZIA DEGLI SPAZI RISTRETTI

i-mop[®] Lite rivoluziona la pulizia: compatto, leggero e potente, assicura risultati impeccabili con il minimo sforzo. Basta camminare, lui fa il resto!

IPC
BY TENNANT COMPANY

I PRIMI RISULTATI DELLA CONSULTA SU APPALTI E SERVIZI



“Con i Servizi cresce l’Italia” è il titolo di un evento pubblico voluto dalla Consulta dei Servizi che si è svolto il 19 giugno scorso a Roma. Un confronto ad alta intensità tra rappresentanze imprenditoriali e istituzioni, con un tema al centro: l’urgenza di intervenire sul sistema di revisione dei prezzi nei contratti pubblici per i servizi.

di Enza Colagrosso

Il Manifesto dei Servizi

Sono diciannove le Associazioni, insieme a quattro rappresentanze della filiera dei Servizi, che hanno sottoscritto il Manifesto dell’Economia dei Servizi. Tale strumento è stato voluto per supportare le Istituzioni e il Governo nella ricerca di soluzioni che, a breve, dovranno portare un chiaro segnale di cambiamento soprattutto in tutte quelle problematiche legate alla revisione dei prezzi nei contratti pubblici di servizi. Le aziende rappresentate dalla Consulta esprimono un fatturato di oltre 70 miliardi di euro con oltre 23000 imprese, quasi un milione di addetti ma, nonostante ciò, vengono



considerate meno dei figli di un dio minore, perché di fatto sembrano essere invisibili. La conferma di quanto affermato la si trova nel Codice dei Contratti pubblici che si sono succeduti negli anni e che hanno palesato un’evidente discriminazione tra i lavori e i servizi. Nell’ultimo Codice dei Contratti (dgl.36/23) sono state poi previste, tra le altre cose, addirittura due soglie distinte per l’attivazione di un istituto importantissimo, quale è quello della revisione dei prezzi, che, va ricordato, non è certo una sorta di strumento di “politica contrattuale” ma è una vera e propria salvaguardia del potere d’acquisto. Appare chiaro così, che quel trend, che vuole che nei Codici dei Contratti venga riservato un posto quasi di favore al mondo dei lavori, rispetto a quello dei servizi, proprio non si riesca a superare.

“Con i servizi cresce l’Italia”

È di questo che si è discusso durante il convegno: “Con i servizi cresce l’Italia” che si è svolto a Roma, a Palazzo Wedekind, il 19 giugno 2025. Nel corso del suo svolgimento è stato presentato lo studio economico che mostra come gli attuali indici previsti di fatto sono inefficaci nell’attuazione della revisione dei prezzi

per questi contratti pluriennali, e che basterebbe impiegare le somme accantonate nei contratti per rendere continuativa la revisione dei prezzi e garantire l’equilibrio contrattuale. Nel dettaglio, dai dati esposti emerge con chiarezza che la richiesta di abbassare la soglia dal 5% al 3%, non penalizzerebbe le stazioni appaltanti, mantenendo oltre l’84% delle risorse economiche inizialmente stanziare per la gara e per la revisione ordinaria nella misura del 73%.

Le criticità del settore dei servizi

Un panel ricco e significativo ha unanimemente denunciato le criticità che vivono le aziende di servizi e ha lanciato un suggerimento di riflessione: “Se 19 sigle associative, diverse tra di loro e a volte perfino concorrenti, hanno trovato un punto comune e si sono riunite per presentare delle richieste urgenti e precise è evidente che tutte stanno vivendo una problematica che di giorno in giorno sta diventando insuperabile”. È stato ancora sottolineato: “Siamo tanti, siamo eterogenei ma abbiamo bisogno urgentemente di un Codice che ci rappresenti tutti e sia in grado di riconoscere il



Carmine Esposito



Andrea Laguardia



Matteo Nevi

valore dei nostri servizi". Il settore è caratterizzato da un'alta densità di manodopera, dove l'inadeguatezza del meccanismo di revisione dei prezzi sta generando effetti corrosivi sui livelli occupazionali in primis ma, alla lunga, sulla stessa tenuta delle aziende.

Eppure, se si dovesse fermare la grande macchina degli *invisibili* che lavorano nel mondo dei servizi, e che sono all'incirca un milione di lavoratori (senza contare l'indotto, che è ampissimo, e occupa almeno un altro milione di persone) si fermerebbero gli ospedali, gli aeroporti, le mense scolastiche, la gestione dei rifiuti, la vigilanza privata, la gestione dei servizi sociosanitari, assistenziali ed educativi. Nonostante ciò, sembra che nessuno voglia rendersene conto ma al contrario si continua a pensare ai servizi come a un qualcosa su cui si può risparmiare, anzi si deve risparmiare. Eppure, è evidente che, quello che viene definito risparmio, non va a ricadere principalmente sulle imprese ma arriva diretto ad abbassare la qualità dei servizi che vengono erogati. Ecco perché è stata chiesta a gran voce un'inversione di tendenza.

Tre i panel del convegno

I lavori di Palazzo Wedekind sono stati suddivisi su tre panel, nel primo si è discusso dei: "Servizi industriali: un settore ad alta intensità di manodopera fondamentale per il Paese"; il raffronto è poi continuato su: "L'acquisto pubblico dei servizi: tra l'equilibrio economico dei contratti e la revisione dei prezzi"; i lavori si sono poi conclusi su: "L'economia dei servizi di pubblica utilità per la crescita del Paese. Mercato, regole e opportunità". Interessante il confronto diretto tra le rappresentanze imprenditoriali e le istituzioni che ha mantenuto, come costante della discussione, il tema dell'urgenza di

intervenire sul sistema di revisione dei prezzi, nei contratti pubblici per i servizi e le forniture visto che si è passati, in maniera spericolata, dalle certezze, alla discrezionalità

I commenti di alcuni tra i protagonisti

"Il mondo dei servizi meriterebbe un trattamento speciale o quantomeno paritario a quello del mondo dei lavori nel Codice dei Contratti pubblici perché, come è stato detto, anche da tutti gli altri relatori, il nostro è un settore ad alta intensità di manodopera. Intendo dire che coinvolge famiglie, che, come tutti, sappiamo percepiscono un salario modesto, non certo destinato al risparmio ma che viene speso, per intero, per vivere. Mettere in una condizione di criticità questo settore significa quindi anche bloccare i consumi del nostro Paese arrecando un grave danno all'equilibrio economico". È quanto ci ha detto **Carmine Esposito** Presidente FNIP Confcommercio, a latere del primo panel.

"Ci aspettiamo degli interventi normativi molto specifici che vadano a eliminare quel discrimine che è stato fatto tra il settore dei servizi e quello dei lavori, sulle soglie di attivazione della revisione prezzi che devono essere parificate, così come abbiamo chiesto negli emendamenti presentati al DL infrastrutture. Noi crediamo che il settore dei servizi possa essere un settore che crea un volano all'economia nazionale", questo il commento di **Andrea Laguardia** Vicepresidente vicario Legacoop Produzioni e Servizi che ha partecipato al III panel. Per **Matteo Nevi**, Direttore generale di Assosistema Confindustria *"È un primo dato concreto che dimostra come le nostre richieste non siano solo legittime, ma anche tecnicamente e finanziariamente fondate. Un sistema di appalti sostenibile deve tenere insieme efficienza della spesa pubblica e sostenibilità eco-*

nomiche delle imprese. I numeri lo confermano: si può fare".

Le risposte delle Istituzioni

Durante il pomeriggio, se le aziende hanno espresso senza alcun riserbo le loro difficoltà e le loro perplessità, la politica non si è dimostrata insensibile: la deputata **Erica Mazzetti** ha annunciato la nascita di un **intergruppo parlamentare dedicato ai servizi**, sostenuta dai colleghi di maggioranza e opposizione come i deputati **Raffaele Nevi**, **Andrea Casu**, **Massimo Milani** e la senatrice **Vita Maria Nocco**. Un fronte trasversale che riconosce l'urgenza del tema e apre al dialogo con le parti sociali. Intanto, è stato anche annunciato che l'Europa sta lavorando a nuovi interventi da apportare alla normativa degli acquisti pubblici. Dal lato tecnico e amministrativo, sono intervenuti **Elena Griglio**, capo dell'Ufficio Legislativo del MIT, e il **Consigliere di Stato Dario Simeoli**, che hanno evidenziato la necessità di rendere la revisione prezzi uno strumento davvero operativo, capace di rispondere alle dinamiche di un settore ad alta intensità di lavoro e con un rilevante impatto sociale.

I prossimi passi

La Consulta dei Servizi ha confermato che proseguirà il suo percorso, a partire dalla richiesta di approvazione degli emendamenti presentati in sede di conversione del DL infrastrutture che modificano il Codice degli Appalti in tema di revisione prezzi. "Avanzeremo le nostre istanze – dichiara la Consulta – sino a che non sarà possibile per le nostre aziende operare in un mercato normale, senza che la Pubblica Amministrazione sia tra le principali cause dell'insostenibilità economica dei servizi che erogiamo, con conseguente danno per l'occupazione e per la qualità degli stessi."

“FARE, COSTRUIRE, INNOVARE”: IL CUORE DELLA STRATEGIA DI SERVICE KEY GROUP



Service Key Group si afferma come la prima realtà in Italia ad aver avviato un vero e proprio progetto industriale nel campo del Facility Management Integrato. Un traguardo che segna l’inizio di una nuova fase per un comparto in rapida evoluzione, dove efficienza, continuità operativa e capacità di adattamento sono fondamentali. Ne parliamo con Marco Decio, Amministratore Delegato del Gruppo.

dalla Redazione

Con un’esperienza decennale e una carriera distinta in aziende leader di mercato, Marco Decio ricopre ora il ruolo di Amministratore Delegato in Service Key Group. Precedentemente Direttore Business Unit e Direttore Commerciale e Sviluppo di Gruppo in Siram Veolia, ha maturato una lunga esperienza in progetti di marketing, vendite, gestione finanziaria e operations con particolare attenzione agli ambiti HR. Già Vicepresidente con delega “energia” di ASSISTAL, l’Associazione di categoria che rappresenta le imprese specializzate nei Servizi di Efficienza Energetica (ESCo) e Facility Management, nel corso della sua esperienza professionale ha guidato importanti progetti di riposizionamento e sviluppo, contribuendo all’evoluzione di aziende attive in questi importanti settori.

Service Key Group è la prima realtà in Italia ad aver avviato un progetto industriale nel settore del Facility Management Integrato. Cosa significa essere la prima



Piattaforma Industriale del settore nel nostro Paese?

“Quando si parla di Facility Management Integrato essere efficiente significa garantire processi coerenti e sinergia tra i servizi offerti, continuità e prontezza operativa in contesti spesso complessi e in costante trasformazione. Abbiamo adottato la Piattaforma Industriale di prossimità sui territori, come modello organizzativo, perché crediamo che per gestire una realtà complessa – con migliaia di persone impegnate in servizi diversi ogni giorno – siano indispensabili metodo, visione e capacità di integrazione. Il nostro Gruppo sta crescendo con l’obiettivo di costruire un vero e proprio sistema: un insieme coeso di processi, stru-



menti e culture operative che permettano di generare valore su larga scala, in modo ripetibile e misurabile. Lavorare con la logica industriale significa condividere modelli organizzativi, investire nella digitalizzazione dei processi e nella formazione continua delle persone”.

Può raccontarci brevemente la storia del Gruppo e i passaggi fondamentali che ne hanno segnato l’evoluzione?

“Service Key Group nasce nel 2022 con l’acquisizione di Service Key S.p.A. da parte del fondo inglese EMK Capital. Nello stesso anno, in linea con il progetto industriale promosso dal fondo, il Gruppo ha integrato La Campione S.r.l.. Nel 2024, il percorso di crescita è proseguito con l’acquisizione di nuove aziende specializzate nell’Hard e Soft Facility: Gruppo Oceanica Italia, Mast S.p.A.,



L'Igienica S.p.A., Solaris S.p.A. ed Elettroabruzzo S.r.l., che hanno permesso al Gruppo di consolidare le competenze, l'offerta di servizi e la capillarità sul territorio nazionale, diventando una realtà che supera i 200 milioni di fatturato, le 7.000 risorse e i 1.200 clienti in tutta Italia. Stiamo costruendo una sinergia di competenze operative basate su una strategia chiara, facendo leva su esperienza e innovazione, per offrire ai nostri partner efficienza e presidio. Il piano industriale OKIM 024-028 proietta il Gruppo verso i 500 milioni di fatturato”.

Quali sono i valori fondanti su cui si basa l'identità e l'operato di Service Key Group?

“Lavoriamo con le persone e per le persone: sono loro al centro di tutto ciò che facciamo. La strategia, che definisce l'identità del Gruppo, si fonda su valori fondamentali come la valorizzazione del capitale umano, la sicurezza e la sostenibilità. Siamo oltre 7.000 persone, di cui il 65% donne, provenienti da più di 80 nazioni. Una realtà eterogenea che genera valore se alimentata da una cultura del dialogo, dell'inclusione, e della responsabilità condivisa. Abbiamo da tempo avviato un piano strutturato per lavorare sullo sviluppo del capitale umano, investendo in formazione, welfare aziendale e percorsi di sviluppo professionale. Vogliamo che ciascuna persona sia nelle condizioni di esprimere al meglio

il proprio potenziale. A dimostrazione di tale impegno abbiamo da poco ottenuto la certificazione UNI Pdr 125 per la Parità di Genere, un traguardo importante che segna solo l'inizio del nostro percorso per creare un ambiente di lavoro equo e inclusivo. Il benessere delle persone non può prescindere dalla loro sicurezza, per questo la protezione della salute di chi lavora con noi è un elemento centrale della nostra strategia. Abbiamo adottato un sistema avanzato di gestione del rischio che si basa su trasparenza, formazione e monitoraggio continuo, per garantire ambienti di lavoro più sicuri

e ridurre al minimo il numero degli infortuni. Tra gli strumenti introdotti abbiamo il programma Safety Walk, che prevede oltre 150 visite all'anno, presso i siti operativi dei Clienti. L'attenzione alla prevenzione si traduce anche in un impegno costante nella formazione del personale, tramite corsi, simulazioni e materiali multilingue. Infine, l'approccio alla sostenibilità guida ogni azione strategica del Gruppo. Siamo la prima realtà italiana di Facility Management Integrato ad aver sottoscritto gli SBTi (Science Based Targets initiative), le linee guida per la rendicontazione e riduzione delle emissioni di gas serra. Ci impegniamo ogni giorno per limitare il nostro impatto ambientale, adottando un approccio concreto e misurabile che punta all'efficienza e alla lotta contro il cambiamento climatico”.

Con oltre 7.000 risorse e una presenza capillare su tutto il territorio nazionale, quali sono i servizi che definiscono oggi il vostro Gruppo?

“Siamo un Gruppo che si occupa di Facility Management Integrato, con la Mission di “Migliorare la qualità della vita negli ambienti di lavoro”. La nostra offerta si articola in 4 macro-categorie: Soft Facility, Hard Facility, Energy Management e Logistica e si arricchisce progressivamente grazie alla competenza e al know-how delle aziende che entrano a far parte del Gruppo. Quello che ci contraddistingue, oltre all'efficienza





dei protocolli e la competenza del personale, è il nostro approccio strategico. Ci proponiamo come interlocutore unico in grado di gestire in modo sinergico tutte le attività di supporto al core business dei nostri clienti, massimizzando l'efficienza e riducendo al minimo le dispersioni operative, gestionali e amministrative”.

La vostra strategia di crescita si sviluppa attorno a tre concetti chiave: Fare, Costruire, Innovare. Può illustrarci cosa rappresentano concretamente questi pilastri nella vostra visione industriale?

“I tre pilastri che ha giustamente citato “Fare, Costruire, Innovare” sono il cuore della strategia di Service Key Group e rappresentano l'efficienza operativa, lo sviluppo e innovazione sostenibile e guidano le nostre azioni e il percorso di crescita e posizionamento sul mercato. Ci definiamo l'Azienda del Fare perché ci impegniamo nella gestione diretta dei servizi, minimizzando l'uso del subappalto, per garantire maggiore controllo sulla qualità e l'efficienza. Questo approccio ci consente di creare collaborazioni strategiche con i nostri clienti, offrendo soluzioni personalizzate e tempestive. Inoltre, evitare l'uso del subappalto ci consente di tutelare in modo diretto la sicurezza delle persone. La crescita del Gruppo si struttura attraverso acquisizioni strategiche, con cui integriamo persone e know-how. Questa strategia ci permette di ampliare la nostra offerta, va-



lorizzare le competenze e le risorse delle aziende integrate per “Costruire” il nostro Gruppo, ottimizzando il time to market di tutte le soluzioni. Il percorso che abbiamo intrapreso è fortemente orientato all'innovazione: stiamo investendo nello sviluppo di soluzioni tecnologiche e pratiche green, che ci consentano una gestione efficiente e responsabile dei servizi.

Attraverso la revisione di alcuni processi operativi, abbiamo incrementato l'efficienza e diminuito l'impatto ambientale di diversi interventi, ottenendo un risparmio medio sui consumi energetici del 15-20%, per il Gruppo e per i nostri clienti. Questi risultati sono frutto di una visione chiara e aperta alle innovazioni di processo”.

La sostenibilità è un punto cardine della vostra strategia. In che cosa consiste il vostro Protocollo Green per il Cleaning e cosa lo rende innovativo rispetto agli standard tradizionali?

“Il Protocollo Green di cleaning è un esempio degli interventi a cui mi stavo riferendo. Attraverso la certificazione ISO 14064 abbiamo sviluppato un metodo di cleaning certificato per monitorare, quantificare e ridurre le emissioni di CO₂. Questo approccio ha permesso di ottenere una riduzione del 32,2% delle emissioni di CO₂ per metro quadrato rispetto ai metodi tradizionali. Non è solo un vantaggio per le nostre operazioni, ma rappresenta un'opportunità che offriamo ai nostri clienti per trasformare ogni azione quotidiana in un passo verso un futuro più sostenibile”.

Siete al lavoro sul quinto Bilancio di Sostenibilità: può anticiparci alcuni contenuti rilevanti o le novità introdotte?

“Questo sarà il nostro primo Bilancio consolidato, un passaggio importante che coinvolge per la prima volta tutte le realtà acquisite dal Gruppo nel processo di rendicontazione. Un'altra novità significativa è la collaborazione dello Steer.Co. ESG, un gruppo interdipartimentale che ha il compito di guidare l'implementazione della nostra strategia di sostenibilità, che ha contribuito attivamente alle diverse fasi di costruzione del Bilancio di Sostenibilità 2024. Possiamo anticipare che nel documento ci sarà un focus marcato sui progetti legati al benessere delle persone, uno dei pilastri della nostra visione industriale, e una fotografia della governance, ormai pienamente operativa e consolidata. Questo Bilancio dimostra come il processo di riorganizzazione interna sia giunto al termine e che da oltre un anno lavoriamo in modo strutturato per generare miglioramenti concreti e misurabili per il Gruppo sull'intera catena del valore”.

icefor
l'igiene per natura

DA OLTRE 45 ANNI,
LA SCELTA DEI
PROFESSIONISTI



QUALITÀ DEI PRODOTTI E SICUREZZA GARANTITA:
IL NOSTRO IMPEGNO PER IL SUCCESSO DELLA TUA ATTIVITÀ.



Di generazione in generazione, TESTIMONI DI VALORI



Massimiliano Ruffo, numero uno di Fimap e seconda generazione della storica dinastia veronese, si racconta a Issa Pulire 2025 tra innovazione, nuovi mercati, miti e leggende dell'automazione e l'avventura di YOR International, progetto da poco avviato dal figlio Gianmaria.

di **Simone Finotti**

Il grande stand di Fimap a Issa Pulire 2025 è un caleidoscopio di luci, colori, incontri, strette di mano, costruttivi confronti e relazioni, vecchi amici che si rivedono *vis-à-vis* e scambiano idee intorno a eleganti tavolini, meglio se in compagnia di raffinati calici di bollicine: la famiglia Ruffo, veronese doc, è nota anche per la ricerca enologica che la porta a realizzare gli apprezzati prodotti a marchio Tenuta Chiccheri. Ma questa è un'altra storia, che abbiamo già raccontata anni fa: torniamo invece nel cuore dello stand, nel bel mezzo del suo costante viavai. È proprio qui che ci accoglie il numero uno dell'azienda **Massimiliano Ruffo**, che a malapena riesce a ritagliarsi un po' di tempo in una giornata frenetica per raccontarci, con il brio di sempre, cosa sta cambiando nel mercato e in casa Fimap. Una dinastia imprenditoriale tra le principali del cleaning italiano arrivata ormai alla terza generazione senza perdere i valori di sempre: entusiasmo, passione, competenze, visione strategica.

Prendiamo le mosse dal tema dell'innovazione, che fin dagli albori è nel Dna di Fimap.

"Tutti sanno che la mia è già una seconda

generazione. Quando ho iniziato nel 1992 Fimap era ancora piccola, ma con un'eredità importante e ingombrante allo stesso tempo. Da un lato c'era la fortuna di aver avuto un padre visionario e un po'... folle, capace di fidarsi di me e darmi questa grande opportunità; dall'altro la necessità di distinguerci e definire le caratteristiche di un'azienda diversa. Ecco perché l'innovazione è stata per noi un obbligo, un dovere per creare la nostra identità e posizionamento: fare innovazione era proporre le cose da un punto di vista diverso, costruire la nostra identità. Oggi è un dato incontrovertibile che Fimap sia considerata ormai da molti anni un riferimento per l'innovazione, siamo nati così.

Per chi costruisce macchine l'export è fondamentale, così come confrontarsi con player esteri. Parliamo di nuovi mercati, a partire dalla Cina. Come sono cambiati gli scenari globali?

"Non è da oggi che si parla di Cina, è da ben prima del 2000: ora però ci sono circostanze geopolitiche che hanno rispolverato la "paura cinese". Il dato di fatto è che il mercato è libero, ed è meglio così, perché la competizione e la concorrenza ti spingono a fare sempre meglio. È da almeno trent'anni che vado in Cina, l'ho sempre considerata una



sfida ma soprattutto una grande opportunità che ti apre gli orizzonti e i confini: come loro vengono da noi, anche noi possiamo fare altrettanto. Se loro hanno idee nuove e sono veloci a realizzarle significa che anche tu devi cercare di esserlo. È una spinta a migliorare, così almeno la vedo io".

La velocità oggi è un valore importante in ottica aziendale?

"Fondamentale. Io dico sempre che al giorno d'oggi non è il più grande che "mangia" il più piccolo, è il più rapido che batte il più lento. Non è più questione di dimensioni, ma di ritmo: in certi casi più grande sei, più lento sei perché è più ingombrante la massa da spostare e la gravità da vincere. Tornando ai Cinesi: il confronto con questo mercato è in realtà stimolante, perché impone un ritmo che ti fa restare reattivo, sveglio e pronto.

Ma si può davvero fare in Italia? Non abbiamo una situazione diversa, a partire



Massimiliano Ruffo | C.E.O. Fimap

dal costo del lavoro? Decentralizzare la produzione è una soluzione?

“No, non lo è in senso assoluto. Intanto bisogna dire che nel mondo non c’è solo la Cina, aprirsi al mondo significa considerare tutto il pianeta, e ci possono essere distretti d’eccellenza ovunque, dal Sudamerica all’Est Europa e altrove. Se il costo del lavoro è più alto bisogna lavorare per avere aziende solide, capacità di investire nel capitale umano e nell’efficientamento dei processi quando c’è bisogno e di mantenere gli equilibri. I problemi ci possono essere, ma o li subisci o li gestisci. Non c’è una via di mezzo, altrimenti si ricade nella zona grigia del non fare, che è proprio la cosa da evitare”.

Parliamo di automazione, ora è davvero ovunque.

“La vede questa foto del 1997? (mostra sul telefono l’immagine di una lavasciuga futuristica, ndr) È la prima lavasciuga totalmente automatica che abbiamo realizzato: se guarda

bene la foto vede un lidar alto 30 cm, oggi è intorno ai 5; i sensori intorno alla macchina erano blocchetti alti 10-15 cm, oggi sono praticamente dei bottoncini. Però c’era già tutto. E allora perché nel 1997 questa macchina non ha preso piede? Quando qualche anno fa è tornato in auge il concetto di automazione mi sono andato a rileggere i documenti dell’epoca: questa macchina nasceva dal bisogno di un’importante impresa di pulizie che voleva automatizzare un particolare processo di lavoro. Questa era un prototipo, che però scegliemmo di non continuare a produrre”.

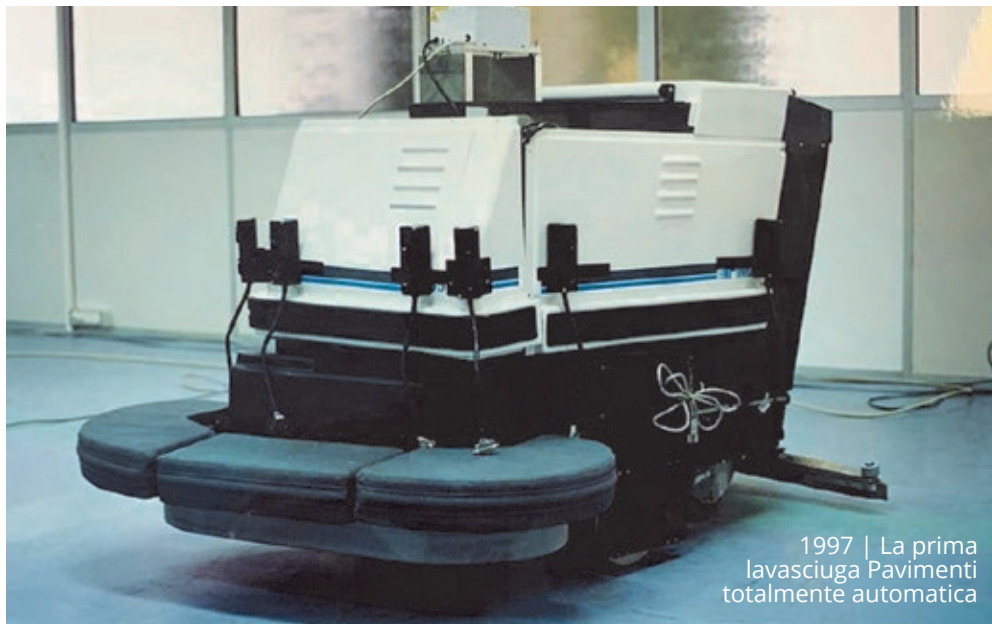
Come mai?

“Le ragioni? Il problema non è la tecnologia, ma come viene gestito l’intero processo. Quando si decide di automatizzare un processo è tutta la filiera che deve cambiare, non solo un anello: se io produco e offro una macchina autonoma, l’impresa di pulizia deve adattare piani di cantiere, interventi

e frequenze; dal canto suo il committente deve dare finestre di lavoro specifiche e dedicate; il building dovrebbe essere costruito perché la tecnologia produca il massimo. Non c’era una comunione di intenti, visioni, metodologie e obiettivi tra la filiera: in parte è così ancora adesso, se parli con certe committenze te ne rendi conto immediatamente. Senza contare l’impatto sociale: già nel 2017, durante l’evento INNOVATION DAY, volli sottolineare che la tecnologia va verso la collaborazione, non la sostituzione del capitale umano: adesso parlano tutti di cobot. Ecco, questo è il primo motivo per cui la tecnologia fatica a prendere davvero piede: tutta la filiera deve essere allineata su obiettivi e strategie comuni. Secondo aspetto, altrettanto importante, è la strategia di implementazione che scegli per arrivare all’automazione”.

Ci spiega meglio?

“Certo. Noi la tecnologia la maneggiamo da almeno trent’anni, e non ci siamo mai fermati. Al nostro interno abbiamo sempre continuato a coltivare la tecnologia: però come puoi promettere a un cliente di automatizzare il processo di pulizia se non conosci esattamente come è impiegata la tua macchina, e come performa? Come gestiamo questa cosa? Nel 2003 abbiamo sperimentato sulla nostra pelle che troppa innovazione rischia di ottenere l’effetto contrario: in quell’anno realizzammo la prima lavasciuga pavimenti operatore a bordo sotto i 5mila euro di costo, un concentrato di innovazione senza precedenti e senza rivali. Eppure, fu letteralmente massacrata dal mercato. Ma i concetti innovativi alla base di quella macchina hanno poi portato alla nascita dei modelli più iconici del nostro brand, modelli che hanno permesso di consolidare e affermare la nostra azienda a livello internazionale, che sono stati d’ispirazione anche per i nostri competitors e che hanno aperto nuovi segmenti di mercato: come Genie, che ha meccanizzato la pulizia delle piccole superfici, Mr che con la sua essenzialità ha reso accessibile il segmento delle lavasciuga pavimenti uomo a bordo in un momento in cui il mercato richiedeva macchine particolarmente convenienti o Mxr, la uomo a bordo che è entrata negli spazi delle uomo a terra.



1997 | La prima lavasciuga Pavimenti totalmente automatica

Una lezione importante.

"L'innovazione va gestita: ad esempio, mentre gli altri si buttavano sull'automazione spinta, noi abbiamo implementato l'IoT a bordo delle macchine, con la prima telemetria completa: con FFM - Fimap Fleet Management abbiamo trasformato la macchina in un centro di comunicazione e informazioni condivise. Ci siamo proposti di fare in modo che l'operatore, quando gli si mette a disposizione una macchina collaborativa, abbia già la familiarità con la sua logica operativa: abbiamo implementato display touch, sensori anticollisione ecc., anche prendendo spunto da settori

più evoluti come l'automotive. Il concetto è: dapprima cerchiamo di conoscere le nostre macchine e come vengono utilizzate; poi di rendere familiare la tecnologia, abituando operatori, clienti, rivenditori, tecnici a gestirla. Allora, e solo allora, è sufficiente costruire sistemi di navigazione: per questo siamo stati tra gli ultimi, l'automazione per noi è un punto d'arrivo. Oggi però abbiamo una banca dati straordinaria di utilizzo dei modelli in contesti reali: un patrimonio di informazioni che può essere trasformato in dati utilizzabili su diversi fronti, dall'impatto ambientale ai costi operativi".

Una strategia che implica investimenti non da poco...

"E' un processo continuo, ma il problema non sono i costi o gli investimenti: bisogna sempre avere fisso l'obiettivo, il punto d'arrivo del processo. Dove ti portano certe scelte? L'innovazione per noi è migliorare le condizioni di lavoro degli operatori del pulito e il livello di igiene nel mondo. Un operatore deve essere orgoglioso e contento quando usa una macchina. Per questo abbiamo investito tanto anche sul design e la progettazione: se sei soddisfatto e sicuro lavori meglio e ti senti più a tuo agio e orgoglioso: se stai meglio fai le cose meglio".

Ma come si fa a trasmettere questi valori a chi lavora con te?

"Tutti i giorni, con la presenza e l'esempio. Noi abbiamo realizzato già 20 anni fa un'azienda completamente open, "di cristallo". Chiunque sente cosa si dice in azienda, così lo scambio di comunicazioni avviene nella maniera più naturale, il know-how si arricchisce giorno dopo giorno. Poi coinvolgiamo tutti con meeting, riunioni, incontri. Senza mai forzare, altrimenti ottieni l'effetto opposto. L'unico modo per farti seguire è cercare di ispirare le persone. E come fai, se non con l'esempio? Devi fare, rischiare. Essere presente."

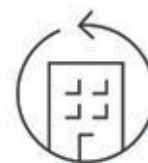
Veniamo... alle terze generazioni. Come suo padre ha fatto con lei, anche lei ha permesso a suo figlio Gianmaria, 22 anni, di intraprendere una sua personale avventura nel settore. Come sta andando?

"Gianmaria, che studia ancora e si sta laureando in Economia, ha espresso la volontà di continuare a occuparsi delle aziende di famiglia. Quindi come io ho avuto la fortuna di aver avuto un genitore che mi ha dato la possibilità di esprimermi, la stessa cosa ho voluto fare con mio figlio, con un progetto esterno tutto suo: è nata così YOR International, che produce una lavasciuga verticale dotata della nuova tecnologia "Weightless". Sta facendo la sua strada e le sue esperienze di gestione aziendale: mi piace definirlo un investimento nel futuro e nelle nuove generazioni".



CB-1 | Lavasciuga Pavimenti Autonoma

La sostenibilità nelle città



Sustainable built environment



Urban health



Urban waste



Smart city and AI



Updates and conferences

SETTORE

WASTE AS
RESOURCE

Circular&Healthy City è la piattaforma espositiva e convegnistica dove aziende, centri di ricerca e associazioni promotrici di azioni e tecnologie innovative, si confrontano con decisori pubblici e stakeholder per realizzare modelli di città circolari, salubri e intelligenti. Quattro le direttrici di sviluppo: urban health, sustainable built environment, digitalizzazione e interconnessione, urban mining, riciclo e riuso.

Organized by

ITALIAN
EXHIBITION
GROUP
Providing the future

In partnership with



With the support of



Media partner



SCARICA
IL TUO
BIGLIETTO



ISSA PULIRE 2025 CONQUISTA CON NUMERI, INNOVAZIONE E RELAZIONI GLOBALI



ISSA Pulire 2025 si conferma fiera di successo: 421 espositori rappresentanti di 101 Paesi, + 52 sull'edizione 2023, tra cui 169 nuove presenze. 21 020 visitatori (+4,9 %) con una quota estera del 28%. Milano si conferma fulcro di innovazione, contaminazione tra settori, cultura e internazionalità. Toni D'Andrea, CEO di ISSA Pulire Network, traccia un bilancio: grande soddisfazione per l'energia percepita e le nuove partnership, ma rammarico per chi resiste alla modernità. Protagonisti i convegni interdisciplinari, l'AI, l'ecosostenibilità e l'idea di una fiera come "laboratorio di idee" e non solo una "vetrina di vendita".

di Chiara Calati



Partiamo dai numeri: che risultato ha raggiunto ISSA Pulire 2025?

"Abbiamo registrato 421 espositori, +52 rispetto al 2023, con 169 nuovi partecipanti, che portano la manifestazione a rappresentare un'audience proveniente da 101 paesi. I visitatori sono cresciuti in questa edizione, in termini assoluti, del +4,9 %. Il 2025 ha confermato un trend di ripresa che avevamo già visto nella prima edizione milanese e post-Covid, sia in termini di numeri sia di energia in fiera, trainato da una voglia di contatto e di networking che le piattaforme virtuali non possono sostituire".

Milano è stata al centro di questa edizione e anche di qualche polemica, perché?

"Milano è il crocevia ideale: accesso a nuovi comparti merceologici, servizi, ricettività internazionale e capacità di dialogare con mercati globali. Sempre più aziende si trasferiscono a Milano per esporsi a nuove opportunità per evolvere, per generare contaminazioni intersettoriali. Milano è futuro e modernità. Si è visto chiaramente in fiera anche nell'offerta calibrata sui temi dell'innovazione e dunque di una nuova offerta, nella partecipazione di nuovi forni-

tori, lo si è riscontrato nei convegni, ahimè ancora troppo poco partecipati ma di alto profilo. I cinesi presenti in fiera, per esempio, hanno creato tensione tra gli espositori e interesse tra i visitatori perché sviluppatori e depositari di produzioni all'avanguardia, che rispondono al tema dell'automazione con proposte accessibili e affidabili. Il mercato è ormai pensato in maniera globale e chi pensa di ostacolare la contaminazione si concentra su un mondo ormai superato. Ho letto e ho sentito di confronti fatti tra Verona, sede storica della fiera, e Milano circa le migliori opportunità riscontrate. Verona rappresenta per qualcuno la perfetta comfort zone per il settore, un luogo sigillato da e verso il mondo reale nel quale tutto è bello e tutto funziona perfettamente, quella che Tommaso Campanella chiama la "Città del Sole". È il distretto veneto dei fabbricanti esprime indubbiamente alcune delle realtà più innovative e significative del settore, ma il futuro, inteso come luogo di continuità e di sopravvivenza del comparto, ci impone di guardare a una prospettiva globale, anche in termini di branding e posizionamento e questa prospettiva in Italia la può offrire una sede come Milano. Le ragioni della migrazione da Verona a Milano sono state rappresentate e riconosciute chiaramente in tante occasioni, mi sorprende che oggi vengano messe in discussione. ISSA Pulire è una fiera che guarda al mercato e riconosce l'offerta più evoluta, allineandosi coerentemente con l'andamento mondiale delle fiere, tutte fortemente caratterizzate dalla presenza degli espositori cinesi. Non dimentichiamo che la Cina ha un mercato domestico che in termini numerici vale come Europa, Stati Uniti e Asia, ad eccezione dell'India, messi insieme, 1,4 miliardi di persone. Un paese, come diceva Baumann, solido con radici storiche profondissime e con un passato glorioso. Un paese nel quale il valore di conoscenza e di competenza espresso è molto più alto di quello delle economie occidentali. Un paese nel quale lo studio e la ricerca sono condotti in maniera competitiva, quasi ossessiva. È con questo scenario che bisogna confrontarsi in un mercato libero quale è quello delle fiere B2B internazionali".



Cos'è questa "contaminazione funzionale" di cui parla spesso?

"È l'incontro tra segmenti merceologici affini, coerenti e contigui dal punto di vista funzionale. Settori tradizionalmente separati che finalmente dialogano. Quest'anno erano presenti in fiera 20 associazioni di categoria, anche con propri stand di rappresentanza, che hanno portato imprenditori che normalmente non visitano fiere del cleaning, imprese che erogano i loro servizi nei comparti della logistica, della sicurezza, della ristorazione collettiva, della vigilanza e della manutenzione, generando inediti confronti istituzionali e nuove opportunità, realizzando in fiera le proprie assemblee e consigli direttivi. Contaminazione è anche quella che coinvolge il mercato nel riconoscimento delle innovazioni più significative. Oggi in Italia sono pochissime le imprese, grandi o piccole, capaci di produrre innovazioni concrete, lo vediamo dal numero dei brevetti che vengono depositati ogni anno. Quest'anno abbiamo attivato in fiera un presidio di assistenza relativamente alla protezione delle proprietà intellettuali. Volevamo che tutti gli espositori fossero protetti dalla interferenza delle copie. Non abbiamo avuto alcuna segnalazione di episodi di violazioni di copyright e anche durante la sessione preliminare realizzata online

qualche mese prima della fiera, per istruire tutti gli espositori su come rivendicare i propri diritti di protezione, non abbiamo avuto alcuna partecipazione. Mi viene a questo punto naturale fare una considerazione che riguarda proprio il tema della contaminazione e della collaborazione e la necessità di esercitarsi sul tema delle partnership e delle associazioni di scopo. Le piccole imprese in questo scenario subiscono quotidianamente la pressione del mercato relativamente all'offerta che esprimono, un'offerta che è purtroppo sempre meno competitiva, sul piano economico e tecnologico e che per questo rischia di escluderle dai giochi. Ecco perché è fondamentale la relazione globale. Non dimentichiamo poi che le grandi economie europee stanno affrontando una crisi economica profonda e difficile, sostenuta anche da uno scenario geopolitico disgregato e da una assoluta mancanza di certezze verso il futuro. Condizioni queste che hanno rallentato i processi interni riferiti a qualunque attività. Posso affermare tuttavia che l'energia che si è respirata nei tre giorni di fiera tra i corridoi non si trova in nessun altro luogo, nell'espressione della potenzialità della partnership e nell'espressione di un obiettivo comune. La contaminazione si rappresenta infine anche nel concepire la fiera come un la-

boratorio di idee e di pensiero e non solo come una vetrina di prodotto”.

Ma c'è anche chi “non ha colto” il valore culturale della manifestazione

“Sì è vero, è emersa la variabile “ignoranza o distrazione”, quella che considera il tema dell'attenzione alla “cultura” come condizione finalizzata al raggiungimento di un obiettivo ambizioso, che contiene naturalmente anche la qualificazione degli operatori e la conoscenza di molte ragioni, come un optional, una variabile indipendente avulsa dai propri doveri e impegni. Abbiamo presentato un convegno molto importante, moderato dall'avvocato Massimiliano Brugnoletti a cui hanno partecipato due eccellenze assolute, il prof. Giulio Sapelli e dott. Luigi Carbone, colui che ha dato l'impronta al nuovo codice degli appalti (*vedi articolo successivo*). Voleva essere un'occasione preziosa per capire il senso del cambiamento: un convegno che si è celebrato con l'imbarazzo di una partecipazione esigua. È un segnale drammatico del fatto che la cultura, il cui obiettivo primario è la comprensione del perché delle cose, occupi un ruolo residuale nella gestione del tempo e nella responsabilità dell'impresa. Senza di essa si è destinati ad arrancare, a seguire, a rimanere in coda. Che la fiera sia anche un veicolo di condivisione e di concetti è stato evidente anche nel seminario che Issa Pulire Network ha realizzato con AFIDAMP sulla “cultura del controllo” e che, proprio in ragione del Nuovo Codice Appalti, apre la strada a una gestione diversa del servizio, perché si parla di competenze di strumenti, di risultato, di fiducia. Le fiere sono il luogo in cui si rappresenta il potenziale di una partnership e non soltanto il luogo dove si vende non perché c'è un prodotto migliore dell'altro, ma perché ognuno dimostra di essere aperto a condividere lo scopo finale. Personalmente ho incontrato soggetti internazionali e con molti di loro abbiamo condiviso una tavola rotonda alla quale hanno partecipato rappresentanti di molti paesi europei, degli Stati Uniti e dell'America Latina e nella quale abbiamo discusso di nuovi progetti di sistema, ovvero di come si potrebbe immaginare uno standard della pulizia comune in tutto il mondo, visto che ultimamente è accettata l'idea che la pu-

lizia non sia un fenomeno solo culturale, ma scientifico, che può essere misurato e perfettamente replicato in qualunque parte del mondo”.

Quanto si investe in innovazione?

“Credo che investire poco in innovazione si traduca in tempi brevi in scarsa competitività. Chiedo a ogni imprenditore di fare un esame di coscienza e di pensare a quanto investe in Ricerca e Sviluppo in relazione al proprio fatturato. Esistono proiezioni econometriche che ne danno un riscontro convincente. Se il budget è solo quello che si concentra sulle vendite e non riconosce gli investimenti, vuol dire che non guarda lontano e allora non è la strada giusta. Chi organizza una fiera non porta soluzioni, ma crea un sistema, un contesto, un luogo nel quale si impegna a che le cose accadano, il lavoro più importante è quello svolto dagli espositori nei mesi antecedenti alla fiera e contempla anche una attività magica, caduta un po' in disuso: “il marketing”. Sono tuttavia convinto che senza innovazione e senza un dialogo efficace tra partner, il modello di business non possa evolvere”.

Cosa l'ha soddisfatto di più? Quale rammarico torna più spesso?

“Sono entusiasta di chi è arrivato con occhi aperti: nuovi attori, nuove idee, contaminazione tra cultura, facility – hard e soft - e cleaning, l'Hackathon dedicato all'intelligenza artificiale e alle nuove generazioni. Di contro, dispiace vedere chi continua a criticare senza cambiare paradigma e attribuisce la responsabilità della propria insoddisfazione agli altri, ai concorrenti, agli organizzatori, all'associazione. Mi piace definirli con un'espressione a me molto cara di Franco Armignone sono le voci dei “cattivi senza talento”. Quelli che devono parlare male per forza. Ne conosco tanti purtroppo. Ci sono Paesi che sono oggettivamente più competitivi, per varie ragioni, molte delle quali strutturali e che lo saranno per molti anni ancora. Sono la Turchia, la Cina, alcuni Paesi dell'Europa dell'Est, l'Estremo oriente, il Nord Africa, in alcuni distretti di alta tecnologia, l'India, sono i paesi con i quali saremo obbligati a dialogare, a fare accordi o aggregazioni di tipo tecnologico e produttivo”.

Come si sta lavorando con l'estero?

“Abbiamo lavorato con ICE/ITA per accogliere alcune delegazioni di operatori provenienti dall'Africa. Altre figure altamente rappresentative provenienti dall'Europa, dall'Asia, da Brasile e Argentina, hanno partecipato alle molte attività collaterali alla fiera, convegni, workshop, incontri bilaterali e condiviso l'assunto che pulizia è scienza prima che cultura: chiedono di poter accedere a programmi di formazione, a nuovi metodi di esecuzione dei servizi, a regole con le quali governare il tema della sostenibilità. Il supporto fornito dall'agenzia ICE e dalle associazioni di categoria dei diversi paesi ha reso possibili questi scambi. Delegazioni organizzate provenienti dai Paesi Emergenti vedono nella pulizia una componente fondamentale del processo di modernizzazione nei loro paesi e quindi capiscono che la fiera è anche un luogo nel quale investire, anche nelle loro regioni di appartenenza. La fiera, come direbbe Jovanotti, è un accumulatore di energia, è un moltiplicatore di opportunità, un catalizzatore di idee. Abbiamo ricevuto richieste continue di accesso agli strumenti della formazione per il personale addetto alle pulizie, i nostri interlocutori vogliono capire come rendere il loro paese migliore, più pulito, nell'osservanza severa delle regole e dei principi della sostenibilità, come applicare un utilizzo responsabile dei prodotti chimici e delle macchine, come agevolare l'accesso alle nuove tecnologie e all'intelligenza artificiale”.

Ruolo di AI e sostenibilità: marketing o sostanza?

Certamente sostanza. L'intelligenza artificiale non è stato, nei dialoghi alimentati in fiera, un tema astratto, è stata una variabile diffusa e integrata nei tanti prodotti esposti, soprattutto macchine e soprattutto da parte dei cinesi. L'esperienza molto positiva di Hackathon ne è stata una conferma, condivisa e felicemente compiuta. La sostenibilità invece, si è presentata come una condizione indispensabile. Ose- rei dire cogente a tutte le attività del fare, non solo quelle che riguardano la produzione di beni. I suoi codici hanno permeato i temi della logistica, dei prodotti, dei materiali, della vita e della morte dei beni.

E abbiamo anche compreso che non basta parlarne: serve applicarli, misurarne i risultati, condividerne i benefici”.

E il prodotto dell'anno?

“Il prodotto dell'anno è un pretesto, è un esame di diagnostica che rivela lo stato di salute dell'industria e ne indica i fattori di tendenza. Quest'anno purtroppo tra i cinque finalisti non c'era nessuno italiano. È la conferma che non c'è stata una vocazione o anche una volontà a investire in Ricerca e Sviluppo. Serve volontà strategica, a livello di ricerca e brevetti: l'ufficio protezione brevetti ha avuto poco da lavorare in fiera. È possibile proteggere la proprietà di un progetto o delle sue caratteristiche funzionali solo nel momento in cui a quel progetto viene riconosciuta, da un soggetto terzo, una caratteristica di originalità. Il brevetto, che ha certamente un costo e rappresenta un impegno di natura amministrativa, deve essere inteso come un asset aziendale e per questa ragione è classificato nella parte degli investimenti. Il fatto che in fiera su questo tema abbia regnato il silenzio è certamente un campanello d'allarme”.

Teme la concorrenza di altre fiere?

“La concorrenza precede la creatività e, per quanto mi riguarda, non ha mai coinciso con un luogo di paura né con un luogo di preoccupazione. La paura, quella vera, l'abbiamo provata nel periodo del Covid, un momento nel quale il nostro lavoro veniva minacciato da una interruzione indeterminata e anche in quel caso lo abbiamo affrontato con fiducia e con razionalità. Le regole del mercato globale sono universali, la soluzione è quella di condividerne gli effetti. Il rapporto con i concorrenti, tutti i concorrenti, è sempre un rapporto con le persone. Non esistono relazioni efficaci con soggetti astratti. Quello che tutti cerchiamo di alimentare è un rapporto tra partner, e con loro, proprio in occasione delle fiere, ci si incontra e si condividono visioni, programmi, progetti e regole. Personalmente condivido con molti di loro relazioni personali e di profonda amicizia e per quanto riguarda tutto il mio ufficio riconosco uno spirito di grande collaborazione, anche rispetto a progetti che viaggiano in modo trasversale, a volte anche

frontale, ai nostri interessi. Non è mai stata una gara a criticare ma è una gara migliorare”.

Qual è la sua visione per il futuro?

“Qualcuno diceva che il futuro migliore è quello che ciascuno immagina ogni giorno. Un' invenzione quotidiana.

Indipendentemente dal luogo, sul quale ho già portato molte ragioni, il tema è capire che cosa desidera il mercato. Non i fabbricanti italiani, che per molti anni ne hanno dettato le regole con successo, ma il mercato globa-

le nella sua complessità. Un mercato condizionato da equilibri geopolitici ed economici, governato da regole sui dazi e da regolamenti restrittivi sulle importazioni, da scelte commerciali rappresentate dagli operatori della domanda e dell'offerta, dalle opportunità che sistematicamente si presentano nelle varie regioni del mondo. Le fiere sono il luogo per eccellenza nel quale devono convergere gli interessi comuni. Un approccio ecumenico, comprensivo delle istanze più lontane, che non può essere percepito come condizione di indeterminatezza”.

lo specialista della disinfezione professionale

AMEDICS PROFESSIONAL

AMEDICS.EU

f i in

A ISSA PULIRE 2025

“IL CODICE DEGLI APPALTI TRA SOGGETTO E DESIDERIO”

DELINEA UNA NUOVA ALLEANZA



Al convegno tenutosi il 29 maggio a ISSA Pulire 2025 si è affrontato un tema cruciale: come il nuovo Codice dei Contratti Pubblici possa diventare uno strumento reale di alleanza tra Pubblica Amministrazione e imprese, orientato al risultato, alla fiducia e ad un'antropologia positiva.



Un nuovo sguardo sul Codice dei Contratti Pubblici

Ne hanno parlato relatori del calibro di **Luigi Carbone**, presidente di Sezione del Consiglio di Stato e ideatore del Codice, e **Giulio Sapelli**, economista, moderati dall'avvocato **Massimiliano Brugnoletti**. “Il Codice degli Appalti tra soggetto e desiderio” ha rappresentato uno dei momenti di riflessione più intensi e stimolanti dell'edizione 2025 di

ISSA Pulire. Al centro del dibattito: la sfida di costruire un nuovo patto tra imprese e Pubblica Amministrazione. Il giurista Luigi Carbone, presidente di Sezione del Consiglio di Stato e tra gli estensori del Codice, ha sottolineato come il vero obiettivo della normativa non debba essere il controllo fine a sé stesso, ma il risultato, ovvero la realizzazione concreta dell'opera o del servizio.

di Chiara Calati

La legge come libertà: regole per realizzare desideri. Qual è il desiderio della legge?

“La legge è libertà”, ha affermato Carbone, citando il concetto che più ha ispirato la stesura del nuovo codice. Le norme non sono viste come una gabbia prescrittiva, ma come paletti dinamici per ordinare la libertà di tutti. Non basta più pensare e applicare la legge come un freddo algoritmo ma occorre tener conto delle emozioni, dello slancio umano, dell'imprevedibile. Carbone ha sottolineato che scrivere una norma oggi è più difficile che scrivere un algoritmo di intelligenza artificiale, perché implica considerare anche la dimensione umana. La provocazione lanciata da Carbone è stata netta: qual è il vero desiderio alla base delle norme? È davvero il controllo poliziesco? Oppure il desiderio è quello di realizzare un'opera, fornire un servizio, tutelare i cittadini garantendogli scuole, strade, pulizia, mense e assistenza? Il nuovo codice ha scelto questa seconda via espressa chiaramente nell'articolo 1.

Il desiderio è il risultato. La concorrenza, la trasparenza, l'anticorruzione sono strumenti, non fini in sé. Servono a fare, non a bloccare.

La visione di Giulio Sapelli: solo il linguaggio condiviso crea comunità

L'economista Giulio Sapelli ha offerto una visione antropologica e culturale del rapporto tra PA e impresa. Ha distinto tra lingua e linguaggio: la prima come patrimonio fonetico, il secondo come forma organizzata di comunicazione per raggiungere scopi. È compito della Pubblica Amministrazione costruire un linguaggio condiviso, che non opprime ma dialoghi con l'impresa. Solo così può nascere una vera comunità nazionale, uno Stato che non sia apparato, ma organismo vivo al servizio dei cittadini.

Una visione fondata sull'antropologia positiva

Giulio Sapelli ha insistito a lungo sul concetto di antropologia positiva, che presuppone che cittadini e imprese, nella maggior parte dei casi, siano mossi da intenzioni buone, non fraudolente, così come dovrebbe essere nei normali rapporti di convivenza civile. Entrambi i relatori hanno poi sottolineato



un punto decisivo, ovvero che l'idea di fondo del nuovo codice sia proprio l'antropologia positiva. Carbone ha evidenziato che presupporre il 'sospetto generalizzato' è un modo per far aumentare i costi di controllo, bloccare il sistema, mortificare l'iniziativa. Il nuovo codice scommette sulla fiducia intelligente, quella tracciabile, resa possibile dalla trasparenza digitale.

Il paradigma della trasparenza: come in una cucina a vista

Non si tratta di eliminare i controlli, ma di trasformarli: non più comando e ispezione, ma verifica diffusa e tracciabilità. Come nei ristoranti moderni, dove la cucina è a vista: il cliente vede cosa accade, e per questo si fida. La digitalizzazione, è stato detto, è una componente decisiva nell'applicazione del codice. Così la legalità non si difende solo con la repressione, ma con la tracciabilità dei processi. Il Codice, ha spiegato Carbone, punta tutto su due concetti cardine: risultato e fiducia. Non ci si limita ad aggiudicare un contratto: lo si deve eseguire. La pubblica amministrazione, nel dubbio tra un atteggiamento prudente e uno attivo, deve scegliere ciò che conduce all'opera finita, al servizio erogato. “Nel dubbio, dirigiti verso il risultato”, queste le sue parole.

Una norma che educa, una sfida di civiltà

Giulio Sapelli ha voluto sottolineare che il Codice ha anche una funzione educativa.

Insegna ai giovani e agli operatori che lavorare, anche in settori volgarmente considerati umili, come le pulizie professionali, è un atto di dignità, un servizio fondamentale per la collettività. Non esistono lavori di serie B ed è anche compito della legge trasmettere questo messaggio. Carbone ha aggiunto che il codice non è un manifesto utopico, ma uno strumento vivo, pensato per incidere sulla vita concreta delle imprese e delle persone, delineando e spiegando i commi 1 e 2 dell'articolo 1, l'articolo 2 della fiducia e gli articoli dal 94 al 98 sulle clausole di esclusione, che fino a poco tempo fa rappresentavano la quasi totalità dei contenziosi, provocando ritardi e blocchi nei lavori e nel servizio. Ampia trattazione è stata data anche al principio della conservazione dell'equilibrio contrattuale, sempre nell'ottica della fattiva attuazione dei principi fondamentali di fiducia e risultato. Il nuovo Codice degli Appalti rappresenta, nelle parole dei suoi protagonisti, un passo avanti nel processo di civilizzazione. È il tentativo di superare il modello dell'antagonismo tra imprese e apparati pubblici e costruire una relazione di corresponsabilità, fondata su obiettivi comuni e linguaggi condivisi. È un cambio di paradigma, forse il più importante, ovvero la legge come strumento per realizzare il desiderio collettivo di progresso, giustizia, sviluppo.

QUEL “PONTE” SUL MERCATO DEL CLEANING...



I distributori interpretano un ruolo cruciale nel mercato della pulizia professionale: trait d'union fra produttori e clienti finali, sono alle prese con uno scenario sempre più complesso. A Issa Pulire 2025 AFIDAMP ha aperto un confronto con l'obiettivo di rafforzare la coesione e promuovere il loro ruolo strategico. Dalla consulenza alla formazione e certificazione, sono tanti i servizi che l'associazione mette a disposizione dei dealer.

di **Giuseppe Fusto**



Un confronto franco, aperto e costruttivo fra i distributori del cleaning professionale, anello essenziale di una filiera che ha come obiettivo finale la salute e la sicurezza di tutti: è quello che ha avuto luogo il 28 maggio scorso a Milano, in occasione della fiera Issa Pulire 2025, presso lo stand istituzionale di AFIDAMP.

La coesione... fa la forza

L'evento, intitolato "I Distributori al Centro: la forza della coesione per lo sviluppo del mercato", ha riunito i dealers del settore per un momento di riflessione e approfondimento che ha valorizzato il loro ruolo strategico promuovendo l'importanza dell'aggregazione per la crescita dell'intero comparto. Si è discusso di problemi e temi comuni, per i quali l'Associazione ha ribadito il proprio impegno concreto.

Punto di riferimento essenziale

A tale proposito tutti i relatori, a partire da **Stefania Verrienti** – Direttore AFIDAMP, **Roberto Galli** – Presidente Sezione Distributori e

Vice Presidente AFIDAMP, **Virna Re** – Vice Presidente della Sezione Distributori e membro CD AFIDAMP, **Barbara Bottoni** – Coordinatore Focus Team MEPA e **Gianni Tartari** – Presidente APICS, hanno sottolineato come l'associazione rappresenti una preziosa opportunità di crescita per tutti gli attori del settore, punto di riferimento essenziale per le istituzioni e il mercato.

Esserci è fondamentale

"Insieme si costruisce una rete forte e innovativa, capace di dare voce e valore al comparto e di essere un interlocutore solido a livello istituzionale e con le aziende produttrici", è il messaggio lanciato all'unisono. A proposito di AFIDAMP, sono davvero molti i servizi dedicati agli associati, che spaziano dal versante ambientale alla formazione e consulenza sui piani di pulizia. Ad esempio, le consulenze e certificazioni in ambito Esg (Sostenibilità Ambientale, Sociale e di Governance): per ottenere la certificazione ed avere accesso ad agevolazioni e finanziamenti è fondamentale una comprensione approfondita dei principali standard richiesti.

Consulenze di business

Tutte le aziende della filiera possono trovarsi ad avere necessità di sviluppare il proprio business: in quest'ottica sono a disposizione servizi a tariffe esclusive in ambito Marketing, Supporto Export e Formazione Specialistica con i migliori partner. Lo sviluppo del business e del livello di qualità dell'azienda è supportato anche dai servizi di certificazione e verifica dei sistemi operativi, delle attrezzature e dei luoghi di lavoro.

Impronta ambientale

Dalla consulenza alla certificazione. Il servizio per il cleaning professionale si riferisce ai nuovi standard e protocolli di pulizia sviluppati in risposta a precise esigenze: Biosafety Trust, per la prevenzione e controllo della diffusione di infezioni; lo schema Made Green in Italy per la valutazione e la comunicazione dell'impronta ambientale delle lavasciuga; Consulenza e Formazione sui Moca, materiali ed oggetti a contatto con gli alimenti (pensiamo ad esempio al settore horeca).

Gli Attestati di Conformità

Non mancano consulenze per Attestati di Conformità, per garantire che i prodotti/ser-

vizi offerti rispettino gli standard di qualità e sicurezza. Senza contare i servizi sviluppati per il settore chimico come consulenze Eu Reach/Clp/Biocidi, supporto per la redazione della Scheda Di Sicurezza-Sds, conformità di prodotto secondo le normative vigenti, oltre a Check up e Corsi Specialistici.

Consulenza e gare

Molto interessante per i dealer è il servizio reso dalla società Pegaso: si tratta della redazione di progetti tecnico/gestionali per la partecipazione alle gare d'appalto per la fornitura di prodotti per la pulizia professionale e per l'affidamento del servizio di pulizia ed igiene ambientale. All'attività di consulenza seguono affiancamenti personalizzati.

AFIDAMP inoltre fa parte di Finco, federazione del sistema Confimi che raggruppa 40 associazioni dell'edilizia, attraverso la quale svolge azioni di lobby parlamentare e ministeriale.

Un cruciale ruolo di "ponte"

Tutto questo non solo per i fabbricanti, ma anche per i distributori. Da sempre, infatti, l'associazione riconosce il loro ruolo da protagonisti nello sviluppo dell'intero comparto e nelle scelte strategiche del mercato. C'è

ancora molto da fare, però. Ad esempio, sul versante della formazione, come sottolineato da Tartari: "E' importante creare figure professionali esperte, preparate e certificate, in grado di fungere da punto di riferimento autorevole per gare e bandi". Un impegno avvalorato anche da diversi interventi dal pubblico, come quello di **Daniele Ricciardi**, Presidente di Assorup.

In uno scenario sempre più complesso

L'incontro è stato arricchito dai significativi apporti di **Giuseppe Salerno**, Presidente We Italia, e di **Paolo Forlini**, Presidente Soligena. Attraverso le loro *case histories* e il racconto delle loro esperienze hanno "fotografato" l'accelerazione del mercato e la crescente richiesta di professionalità, oltre all'importanza dell'aggregazione. Tutte le voci, in perfetta sintonia, hanno confermato la crescente complessità del ruolo del distributore, al centro di un mercato dalle dinamiche sempre più esigenti. In questo contesto, AFIDAMP si rivela una volta di più un alleato prezioso.



LA COOPERAZIONE PROTAGONISTA A ISSA PULIRE 2025



La presenza collettiva di Legacoop Produzione e Servizi alla fiera ISSA Pulire 2025 ha rappresentato un'occasione strategica per valorizzare il ruolo delle cooperative nei servizi di pulizia e sanificazione.



Confermata la capacità del mondo cooperativo di essere protagonista nei settori strategici, con uno sguardo lucido sulle sfide del presente e una visione concreta per il futuro. Innovazione, sicurezza, sostenibilità e centralità della persona sono le parole chiave raccolte dalla presenza in fiera, destinata a rafforzarsi nelle prossime edizioni. Un bilancio positivo, come testimoniato da Andrea Laguardia, vicepresidente Legacoop Produzione e Servizi, Alessandro Pantaloni, Responsabile Operativo Area Cleaning di Multiclo, Paolo Gioachini, responsabile Ricerca & Sviluppo e Acquisti di Dugoni Scrl, Jan Porreca, Direttore Generale di Cooplat

e Italo Corsale, Presidente del Consiglio di Gestione del Consorzio CNS.

Un settore in evoluzione: la visione di Legacoop Produzione e Servizi

«Le cooperative aderenti a Legacoop Produzione e Servizi che hanno partecipato alla fiera con lo stand collettivo sono molto soddisfatte dell'edizione appena conclusa», spiega **Andrea Laguardia**, vicepresidente dell'associazione. Laguardia evidenzia un passo avanti rispetto alla precedente edizione e sottolinea il valore strategico della partecipazione cooperativa in una manifestazione che punta a rappresentare tutta la

di Chiara Calati

filiera. “Guardando alle prossime edizioni – aggiunge – è fondamentale coinvolgere maggiormente gli stakeholder principali: pubbliche amministrazioni, stazioni appaltanti, strutture sanitarie. Sono loro i nostri principali interlocutori”.

Multiclo: la forza del confronto tra cooperative

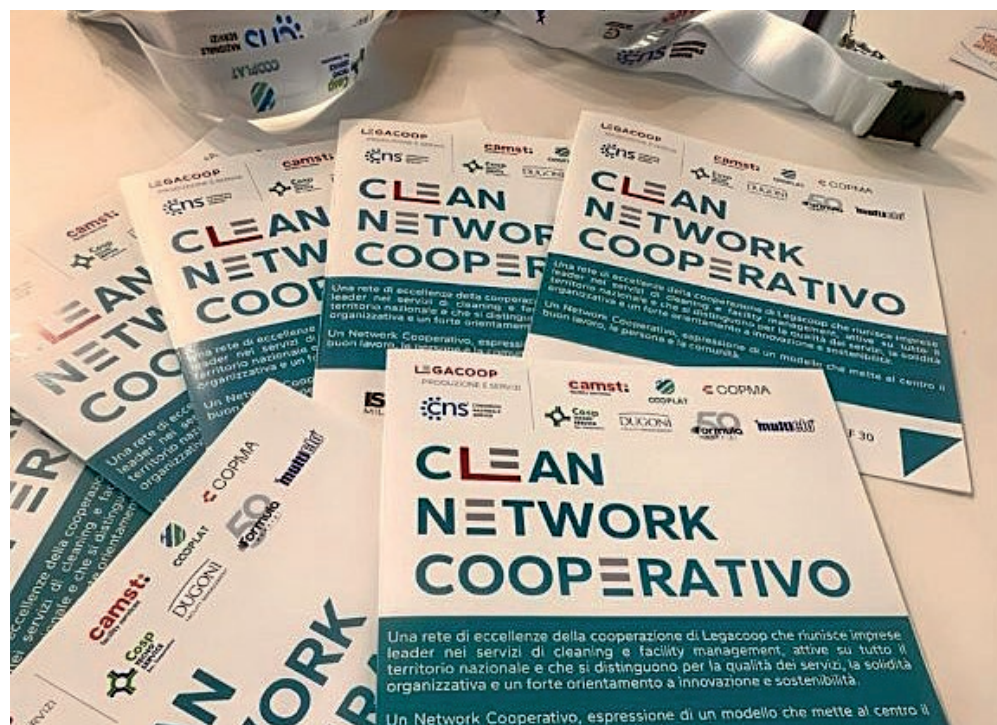
Alessandro Pantaloni, Responsabile Operativo Area Cleaning di Multiclo, ha definito ISSA Pulire 2025 ‘un’istituzione’ e un’occasione imperdibile per condividere esperienze reali con le altre realtà del settore. “È stato molto bello e istruttivo partecipare: abbiamo incontrato fornitori e clienti, anche internazionali, con cui normalmente ci si interfaccia solo al telefono. Abbiamo avuto modo di prendere contatto anche con persone di altre parti del mondo, dalla Cina, dall’Ungheria, dall’Africa e abbiamo avuto modo di condividere il quotidiano in un contesto come solo ISSA Pulire può offrire. La partecipazione di Legacoop ha rappresentato un valore aggiunto: “Eravamo in una posizione centrale, in mezzo ai grandi player del settore e accanto all’area conferenze. È stata un’esperienza assolutamente positiva, da ripetere”.

Cooplat: innovazione e confronto al centro dell’esperienza

Anche **Jan Porreca**, Direttore Generale di Cooplat, offre un bilancio positivo: “I primi due giorni sono stati intensi e ricchi di incontri. I temi più sentiti sono stati lavoro e sicurezza. Il valore aggiunto? Le soluzioni per la sicurezza e le innovazioni effettivamente applicabili nella quotidianità: dallo smart cleaning all’intelligenza artificiale, tutto è stato pensato per mettere al centro la persona”. Porreca sottolinea anche l’importanza dei convegni, dove è emersa chiaramente la visione cooperativa del settore. «Partecipare insieme ha rafforzato il senso di comunità: la cooperativa è qualcosa che si fa insieme, non è solo uno slogan, è il nostro modo di lavorare».

CNS: puntare su esperienze immersive e ruolo proattivo

Per **Italo Corsale**, Presidente del Consiglio di Gestione del Consorzio CNS, “ISSA Pulire



re è stato un momento significativo, che ha consolidato la nostra presenza ormai radicata nel tempo. Per CNS, quelli delle pulizie e della sanificazione sono settori di importanza strategica: circa il 35% delle nostre associate opera in questi ambiti. Per questo è fondamentale esserci, non solo in termini di posizionamento, ma anche per confrontarsi con i principali attori del mercato e comprenderne le future evoluzioni. In questa edizione, i nostri colleghi hanno colto diversi spunti di grande interesse per il Consorzio. Li sintetizzo così: innanzitutto, l’evoluzione della robotica e il suo impiego sempre più diffuso nelle attività operative; quindi, l’utilizzo dell’intelligenza artificiale per l’ottimizzazione dei processi produttivi; infine – ma non per importanza – lo sviluppo di prodotti e soluzioni capaci di ridurre l’impatto ambientale delle nostre attività. Una sfida che richiede l’impegno collettivo di tutti noi. Mi permetto un solo suggerimento: mi piacerebbe vedere una fiera meno tradizionale, capace di andare oltre la semplice logica dello stand. In particolare, auspicherei la presenza di spazi esperienziali – ad esempio una sala operatoria simulata – dove mostrare e testare concretamente le tecnologie e i processi adottati. Sarebbe utile offrire piccole esperienze immersive per toccare con mano ciò che avviene ogni giorno nelle corsie degli

ospedali, negli uffici e in tanti altri contesti operativi. L’intenzione è quella di ripetere l’esperienza condivisa con Legacoop Produzione e Servizi e con altre cooperative. Ma nella prossima edizione vogliamo assumerci un ruolo più centrale, con maggiore proattività. Metteremo al centro l’innovazione nei servizi e valorizzeremo le nostre migliori esperienze per raccontare il lavoro di CNS e quello, quotidiano e capillare, dei nostri soci in tutta Italia”.

Dugoni: serve più presenza italiana e una logistica migliore

Più critico ma costruttivo il giudizio di **Paolo Gioachini**, responsabile Ricerca & Sviluppo e Acquisti di Dugoni Scrl. “Era la mia prima Pulire a Milano, dopo anni a Verona. L’aspetto logistico è migliorabile: la fiera è dispersiva e difficilmente identificabile”, ha osservato. Dal punto di vista dei contenuti, Gioachini lamenta l’assenza di alcune aziende italiane di rilievo e una presenza forse eccessiva di realtà estere con standard non sempre in linea con le esigenze del mercato italiano. “La fiera resta interessante, ma servirebbero modalità d’ingresso più agili e una maggiore sinergia tra le fiere collegate. L’esperienza resta comunque positiva e la rifaremmo certamente, ma auspichiamo qualche cambiamento per il futuro”.

Se non previsto dalla contrattazione collettiva o individuale. A chiarirlo è l'INL nella nota n. 616 del 3 aprile 2025, che offre una ricognizione completa e dettagliata sull'argomento. Si rischiano pesanti conseguenze.

a cura della Redazione

L'Ispettorato Nazionale del Lavoro ha recentemente fornito un parere (n. 616 del 3 aprile 2025, a firma Francesco Cipriani) molto importante su una prassi -illegittima- ormai consolidata, anche presso molte imprese di pulizia/ multiservizi/ servizi integrati.

La domanda

La richiesta, in particolare, verteva sulla legittimità della prassi, riscontrata dal personale ispettivo, di anticipo mensile del TFR in busta paga. In particolare, si chiede se l'anticipazione del TFR, effettuato oltre il termine del regime sperimentale individuato dalla L. n. 190/2014 – che era limitato ai periodi di paga decorrenti dal 1° marzo 2015 al 30 giugno 2018 – sia consentita nei soli casi espressamente previsti dall'art. 2120 c.c. e, per l'effetto, se una anticipazione fuori dalle ipotesi contemplate dalla norma sia da considerare illegittima. Si chiedeva, altresì, quali siano le conseguenze sotto il profilo ispettivo derivanti dal disconoscimento delle somme erogate quali ratei di TFR.

L'inquadramento della questione

L'INL parte da un inquadramento giuridico della questione: anche sulla base di un riscontro ricevuto dall'Ufficio legislativo del Ministero del Lavoro, osserva che il trattamento di fine rapporto (TFR) rappresenta una somma di denaro che viene accumulata mensilmente dal datore di lavoro, per conto del dipendente, allo scopo di assicu-

TFR IN BUSTA PAGA: ANTICIPAZIONE NON AMMESSA

rare un supporto economico al termine del rapporto di lavoro. L'istituto è disciplinato dall'art. 2120 c.c. il quale, nei primi cinque commi individua i criteri di calcolo del TFR e nei commi successivi disciplina le condizioni in presenza delle quali, su richiesta del lavoratore, si applica il diverso istituto della anticipazione del trattamento di fine rapporto.

Il rimando alla disciplina pattizia

L'ultimo comma dello stesso articolo rimanda alla contrattazione collettiva o ai patti individuali l'introduzione di condizioni di miglior favore relative all'accoglimento delle richieste di anticipazione, in mancanza delle quali l'erogazione monetaria non può che qualificarsi quale maggiore retribuzione assoggettata all'obbligazione contributiva, come chiarito dalla Corte di Cassazione nell'ordinanza n. 4670 del 22 febbraio 2021. A tale proposito, per il contratto Multiservizi si rimanda all'art. 55.

L'art. 2120 cod. civile

In virtù della collocazione sistematica del rimando operato dal decimo comma dell'art. 2120 c.c., che si pone al termine della disciplina delle anticipazioni del TFR, è tuttavia da ritenere che la pattuizione collettiva o individuale possa avere ad oggetto una anticipazione dell'accantonamento maturato al momento della pattuizione e non un mero automatico trasferimento in busta paga del rateo mensile che, a questo punto, costituirebbe una mera integrazione retributiva con conseguenti ricadute anche sul piano contributivo. Tale operazione, peraltro, sembrerebbe contrastare con la stessa

ratio dell'istituto che, come detto, è quella di assicurare al lavoratore un supporto economico al termine del rapporto di lavoro.

Il versamento previsto dal 2007

Del resto, ricorda l'Ispettorato, dal 1° gennaio 2007, il datore di lavoro con almeno 50 dipendenti è obbligato al versamento della quota di TFR al Fondo Tesoreria istituito ai sensi dell'art. 1, commi 756 e 757, della legge 27 dicembre 2006, n. 296 le cui modalità attuative sono disciplinate dal D.M. 30 gennaio 2007. Tale versamento assume la natura di contribuzione previdenziale, stante l'equiparazione del Fondo ad una gestione previdenziale obbligatoria, con applicazione dei principi di ripartizione e dell'automaticità delle prestazioni di cui all'art. 2116 c.c., con la conseguenza che le quote di TFR versate al Fondo rispondono al regime di indisponibilità proprio della contribuzione previdenziale, ferme restando le ipotesi di pagamento anticipato del TFR nei casi e nei limiti normativamente previsti.

Le (spiacevoli) conseguenze

Pertanto, venendo al secondo quesito concernente le conseguenze sul piano ispettivo, si ritiene che, laddove si ravvisino le descritte ipotesi di anticipazione, il personale ispettivo dovrà intimare al datore di lavoro di accantonare le quote di TFR illegittimamente anticipate attraverso l'adozione del provvedimento di disposizione di cui all'art. 14 del D.Lgs. n. 124 del 2004. Attenzione dunque a versare somme a titolo di Tfr "anticipato" al di fuori delle previsioni contrattuali: si potrebbe incorrere in spiacevoli conseguenze.

Link INL 616/25

https://www.rapportolavoro.it/contratti/ccnl_multiservizi.html

L'accordo per l'attuazione dell'obbligo formativo, sottoscritto in Conferenza Stato-Regioni il 17 aprile 2025, prevede nuovi moduli formativi di minimo 6 ore. Importante anche il dovere di verifica dell'efficacia della formazione.

a cura della Redazione

Formazione sicurezza per i datori, le "canoniche" 16 ore potrebbero non bastare più: è stato sottoscritto il 17 aprile 2025 in Conferenza Stato-Regioni e Province autonome l'accordo per l'attuazione dell'obbligo formativo dei datori di lavoro sui temi della salute e sicurezza dei lavoratori introdotto dal decreto-legge n. 146/2021 all'articolo 37 Testo Unico salute e sicurezza sul lavoro (dlgs 81/08).

I soggetti interessati

In realtà l'accordo è di respiro più ampio: come si legge in all. A, è finalizzato ad individuare la durata e i contenuti minimi dei percorsi formativi per una serie di soggetti tipizzati dal predetto TU Sicurezza: datori, ma anche dirigenti, preposti e lavoratori, responsabili e addetti ai servizi di prevenzione e protezione, datori di lavoro che svolgono direttamente i compiti del servizio di prevenzione e protezione, coordinatori per la progettazione e per l'esecuzione dei lavori, lavoratori, datori di lavoro e lavoratori autonomi che operano in ambienti sospetti di inquinamento o confinati, operatori di attrezzature di lavoro per le quali è richiesta una specifica abilitazione. Fondamentale l'introduzione dell'obbligo di verifica dell'apprendimento per tutte le categorie di soggetti formati: l'Accordo infatti prevede in modo molto preciso, per ciascuna figura interessata, colloqui, test e simulazioni anche integrati e combinati fra di loro. Non mancano poi le prove pratiche.

SICUREZZA, NUOVI E PIÙ GRAVOSI OBBLIGHI PER I DATORI

Nuovi obblighi per i datori, verso una prospettiva "sostanziale"

Ma veniamo alle previsioni specifiche per i datori, che rappresentano un vero e proprio "giro di vite" su un tema molto sentito anche a livello di opinione pubblica. La formazione minima avrà, come prima, una durata di 16 ore, finalizzate a una visione sostanziale più che formale delle concrete situazioni lavorative. Inoltre, è previsto un modulo aggiuntivo, di altre 6 ore, per lo svolgimento dei compiti specifici del datore di lavoro dell'impresa affidataria nei cantieri temporanei e mobili (art. 97 dlgs 81). Per quanto concerne i datori di lavoro che svolgono direttamente il ruolo di Rsp (art. 34), primo soccorso, prevenzione incendi, il modulo aggiuntivo si articola in una parte comune di 8 ore e una aggiuntiva dedicata ai "cantieri" (6 ore di durata minima), finalizzato all'organizzazione del cantiere e ai piani operativi di sicurezza.

Le finalità della formazione

Tra le finalità della formazione: la conoscenza dei principali criteri e metodologie per la valutazione dei rischi e l'acquisizione della capacità per redigere il DVR, che, lo ricordiamo, è un obbligo datoriale fra i più importanti. Riformulati anche i corsi obbligatori per i datori di lavoro che operino in ambienti sospetti di inquinamento o confinati: una previsione che può interessare anche il settore delle pulizie/ multiservizi/ servizi integrati. Il corso, della durata minima di 12 ore, ha l'obiettivo di illustrare i concetti di pericolo, danno e prevenzione in tali ambienti, nonché le misure di prevenzione degli infortuni e gli strumenti per affrontare i rischi di tali ambienti.



Pesante il quadro sanzionatorio: dall'arresto alle sanzioni oltre i 9mila euro

Per quanto riguarda il quadro sanzionatorio, che può essere anche molto pesante, occorre fare riferimento innanzitutto alla circ. Inl n. 1 del 2022, la quale definisce la formazione datoriale "elemento indispensabile per l'individuazione del nuovo obbligo a carico del datore di lavoro". Per le violazioni si rischia, fra l'altro, l'arresto da 2 a 4 mesi o l'ammenda da circa 1700 a oltre 7400 euro in caso di mancata formazione "generale", da 3 a 6 mesi di arresto o ammenda da oltre 3500 fino a più di 9mila euro se manca la formazione specifica per il Spp e su ambienti confinati o sospetti di inquinamento.

Link Accordo Stato-Regioni 17 aprile 25

<https://www.gsanews.it/wp-content/uploads/ASR-170425.pdf>

Il Tar Lombardia, con sentenza n. 1635 del 12 maggio 2025, richiama un principio consolidato. Necessaria, nel caso, la dichiarazione di equivalenza.

a cura della Redazione

Restiamo sempre dalle parti della giurisprudenza amministrativa di I grado per esaminare l'interessante pronunciamento del Tar Lombardia di cui alla sentenza n. 1635 del 12 maggio 2025.

Il caso

Nel caso di specie, sempre a tema aggiudicazioni di appalti, si parla di rinnovi contrattuali. La questione riguarda l'aggiudicazione di un servizio di ristorazione per scuole e domicili (ma potrebbe essere benissimo servizi di pulizia/multiservizi/servizi integrati) aggiudicato da un Comune lombardo a un'impresa e impugnato da una concorrente non aggiudicataria: ebbene, per i giudici amministrativi lombardi è illegittimo aggiudicare una gara pubblica se l'aggiudicataria utilizza un Ccnl scaduto (nel 2021, risalendo al 2018) senza applicare il successivo rinnovo (2024).

Mancava la dichiarazione di equivalenza

In aggiunta, fra l'altro, va detto che l'impresa vincitrice non ha dimostrato, con la dichiarazione di equivalenza, la correttezza del contratto applicato. In pratica l'operatore economico avrebbe dichiarato un Ccnl non più valido e, al contempo, non avrebbe neanche specificato di aver applicato un contratto collettivo nazionale diverso da quello di cui agli atti di gara, corredato dalla relativa dichiarazione di equivalenza.

Il parere dell'Anac

Aderendo all'orientamento dominante in materia di equivalenza tra Ccnl e in conformità alla delibera Anac n. 14 del 14 gennaio 2025,

ILLEGITTIMA L'AGGIUDICAZIONE A CHI UTILIZZA UN CCNL SCADUTO



il Tar lombardo ha ribadito che l'Amministrazione deve operare una attenta verifica circa la possibilità di applicare un Ccnl diverso da quello indicato nel bando, sia sul piano economico sia normativo.

Il nuovo scenario normativo

La pronuncia si innesta in uno scenario normativo da poco rinnovato (e reso, se possibile, ancora più complesso). Il nuovo codice, infatti, prevede che nei documenti di gara e nella decisione di contrarre, la Stazione appaltante indichi il contratto collettivo nazionale del lavoro da applicare al personale impiegato nell'appalto (art. 11 del dlgs 36/23, come modificato dal successivo dlgs 209/24). La stessa Anticorruzione, fra l'altro, ha specificato, con la citata Delibera 14 del gennaio scorso, che "la dichiarazione di equivalenza debba dimostrare che il diverso CCNL adottato, al di là del nomen iuris, garantisca tutele equiparabili. La valutazione deve necessariamente avere ad oggetto sia le tutele economiche che quelle normative in quanto complesso inscindibile".

Le verifiche in capo alla PA

In capo alla Pa appaltante, dunque, vi sono

diversi livelli di verifica: innanzitutto quella della cd. economica e giuridica, sulla quale già negli scorsi numeri abbiamo offerto diversi approfondimenti, anche per l'estrema difficoltà per non dire impossibilità di individuare contratti effettivamente equivalenti: sul punto, peraltro, è importante leggere con attenzione la circolare Inl n. 2/2020, recante un elenco di parametri, indici e istitutispia per la comparazione dei contratti collettivi, con la possibilità di ammettere uno scostamento marginale (max 2 parametri). Inoltre, di conseguenza, c'è la verifica prevista dal Codice sulle eventuali anomalie dell'offerta, che possono comportare l'esclusione del concorrente.

Una particolare "anomalia dell'offerta"

Ne consegue che l'Amministrazione, in sede di analisi di un Ccnl diverso da quello richiesto dal bando, nel caso ravvisasse uno scostamento sostanziale sarebbe tenuta ad escludere dalla gara l'impresa il cui Ccnl dichiarato non risultasse equivalente, sul piano delle garanzie, a quello indicato nella lex specialis, determinando così un'offerta anomala. Più facile a dirsi che a farsi, commentiamo noi.

Link sentenza Tar Lombardia 1635/25

https://mdp.giustizia-amministrati-va.it/visualizza/?nodeRef=&schema=tar_mi&nrg=202500198&nomeFile=202501635_01.html&subDir=Provvedimenti

Il Tribunale di Treviso, con la sentenza n. 333 del 30 aprile 2025, ha dichiarato illegittimo il licenziamento di un lavoratore avvenuto per presunto mancato superamento del periodo di prova. Secondo il giudice, il “patto di prova” risulta insussistente e comunque invalido, in quanto privo dell’indicazione chiara e specifica delle mansioni da svolgere.

a cura della Redazione

PATTO DI PROVA NULLO SENZA MANSIONI SPECIFICHE: LICENZIAMENTO ILRREGOLARE



Campanello d'allarme sui recessi irregolati con la motivazione del mancato superamento del “periodo di prova”. L'argomentazione-chiave del Tribunale di Treviso, che nei giorni scorsi si è pronunciato in composizione monocratica e in funzione di Giudice del Lavoro dichiarando l'illegittimità di uno di essi con sentenza 333/25, è l'impossibilità di attribuire validità ed efficacia al patto contenuto nella sola lettera di impegno all'assunzione, dal momento che non erano specificate le mansioni che il lavoratore avrebbe dovuto svolgere nel periodo di prova.

Il caso

Ma veniamo al fatto: la menzionata sentenza n. 333 del 30 aprile scorso affronta il caso di un dipendente licenziato con la motivazione del mancato superamento del periodo di prova. A fondamento del recesso, la violazione del cd. “patto di prova”. Secondo la società datrice, infatti, il dipendente sarebbe venuto ripetutamente meno ai propri doveri di fedeltà e correttezza contrattuali, oltre a comportarsi con evidente negligenza, peraltro opportunamente comprovate.

Recesso invalido

Tuttavia, a nulla è valso agli occhi del giudice l'invocato “sprezzo delle condizioni contrattuali”: “Il recesso in prova formalizzato dalla datri-

ce di lavoro è invalido, in quanto nel contratto di lavoro non è presente alcuna pattuizione che manifesti la volontà delle parti di prevedere un periodo di prova”. Se anche però il patto di prova fosse stato espressamente previsto, continua il giudice, “si ritiene che non possa attribuirsi alcuna validità ed efficacia al patto contenuto nella citata dichiarazione di impegno, perché nello stesso non erano minimamente specificate le mansioni che il dipendente avrebbe dovuto svolgere durante la prova.”

Nel patto di prova vanno esplicitate le mansioni

Ed ecco l'importante principio generale: “Come noto, nel patto di prova devono essere indicate con precisione le mansioni affidate al lavoratore, il ruolo che questi andrà a ricoprire, nonché la durata del periodo di prova stesso e, ovviamente, perché sia valido, è necessaria la sua sottoscrizione da parte di tutti i soggetti coinvolti. In riferimento alle mansioni, questa indicazione specifica è un presupposto indispensabile da un lato per permettere al dipendente di poter preventivamente conoscere il contenuto della prova cui sarà sottoposto e sulla cui base sarà valutato dal datore di lavoro,

dall'altro affinché il datore di lavoro possa esprimere validamente la propria insindacabile valutazione in merito all'esito della prova”.

Tutela indennitaria, no reintegro nel posto di lavoro

La tutela, tuttavia, non è reintegratoria, ma solo risarcitoria (6 mensilità più spese di lite): “Accertata dunque l'insussistenza e, comunque, l'invalidità dell'invocato patto di prova, il conseguente recesso basato esclusivamente sul mancato superamento della prova non può che essere illegittimo perché ingiustificato. La tutela spettante nell'ipotesi di licenziamento ingiustificato poiché comminato in assenza di un valido patto di prova, come nel caso di specie, è quella di cui all'art. 3, comma 1, del D.Lgs. n. 23 del 2015 (le “tutele crescenti” di cui ci siamo spesso occupati in questa sede) che, ferma l'estinzione del rapporto di lavoro, prevede esclusivamente un'indennità risarcitoria in favore del lavoratore”. La lezione, però, è chiara: attenzione ad ogni superficialità, anche formale, all'atto della stipula del contratto di lavoro, e attenzione -in caso di patto di prova- a dettagliare le dimensioni su cui verificare il dipendente. Ogni errore può costare molto salato.

Link Sent. 333/25 Trib. Treviso

<https://www.gsanews.it/wp-content/uploads/Treviso-1747824171736.pdf>

Tempi che cambiano, valori che restano: I 50 ANNI DI FORMULA SERVIZI



Un pezzo di storia che la coop di Forlì sceglie di festeggiare offrendo alla città natale due giorni di divertimento, intrattenimento e riflessione. Dalla fondazione nel 1975 ad opera di nove coraggiose pioniere a punto di riferimento nel settore la strada è stata lunga e di crescita costante. Tra i punti fermi, incrollabili valori etici e operativi.



In questi tempi ricchi di anniversari importanti per il settore, non poteva passare inosservato il 50° compleanno di Formula Servizi, storica cooperativa forlivese che, per l'occasione, ha deciso di fare le cose in grande stile "regalando" alla città due giorni di festa e puro divertimento. Il "save the date" è stato il 17 e il 18 maggio scorso: il primo giorno, al Teatro Diego Fabbri, si è aperto con la consegna dei riconoscimenti a coloro che, negli anni, hanno contribuito a vario titolo al successo di Formula Servizi. L'intrattenimento è stato assicurato da varie iniziative di carattere culturale e di puro svago.

Parte la "macchina del tempo"...

Ora però mettiamo in moto la "macchina del tempo" e ritorniamo esattamente a mezzo secolo fa. Era un'Italia diversa, che faceva i conti con la fine del boom economico e il brusco ritorno alla realtà segnato dalla crisi petrolifera. Erano però anche anni di rivendicazioni sociali e importanti conquiste sul

terreno dei diritti civili, soprattutto da parte delle donne. Lo sottolineiamo perché furono proprio nove donne a fondare la allora "Pulix Coop", per darsi una opportunità e stabilità di lavoro, ottenere maggiori diritti ed affermarsi in una professione, quella delle pulizie, che era considerata poco importante, poco dignitosa e relegata esclusivamente a personale femminile.

Coraggio e visione

Il loro coraggio, il loro spirito di iniziativa e la loro visione hanno posto le basi per la futura evoluzione della cooperativa, che sarebbe poi diventata un punto di riferimento a livello nazionale nel settore multiservizi. La consolidata esperienza, così come la sua capacità di rinnovarsi di fronte ad un mercato in continua evoluzione, sono oggi una garanzia concreta per tutti coloro che si rivolgono a Formula Servizi. Qualità, etica, sicurezza e attenzione per le persone e l'ambiente sono i valori che muovono l'agire quotidiano della cooperativa. Ma andiamo con ordine.

di **Umberto Marchi**



Grande carattere e intraprendenza, fin dagli esordi

Il carattere... non è acqua: già i primi passi furono fermi e decisi. Quattro anni dopo, nel 1979, troviamo la giovane coop tra i fondatori di CNS - Consorzio Nazionale Servizi, un player di grande forza capace di valorizzare al meglio peculiarità e competenze delle realtà consorziate. Non passa molto tempo che nel 1981 viene realizzata la prima sede sociale della cooperativa a Forlì, ma il successo sarà tale che dopo appena sei anni avrà già bisogno di un significativo ampliamento. Gli anni Novanta si aprono con l'acquisto di partecipazioni nelle società Allexpo e Polycolor, attive rispettivamente nei campi degli allestimenti fieristici e della gestione del calore. Pioniera anche nelle certificazioni, nel 1996 la coop ottiene l'attestazione di qualità Iso 9001.

La "svolta" nei primi Duemila

Ma è nei primi 2000, a distanza di 25 anni dalla fondazione, che avviene il vero salto di qualità anche in termini di immagine, ventaglio di attività e percezione nel settore: Pulix Coop diventa Formula Servizi, per sottolineare l'evoluzione delle sue attività non più solo legate alle pulizie. Coincidenza significativa, gli occupati "sfondano" il tetto delle mille unità. Anche i 30 anni furono

festeggiati in modo spettacolare, sempre con Forlì nella mente e nel cuore: acrobati volanti e numeri circensi hanno attirato in piazza Saffi qualcosa come 30mila persone!

Crescere e crescere ancora, nei numeri e nei servizi

Da lì in poi è un percorso di continua crescita, ampliamento dei servizi e consolidamento: dalla fusione con la coop Riccione Servizi, che allarga il target ai servizi alla persona, al settore del facchinaggio "conquistato" nel 2009 grazie all'incorporazione di SCS, fino al grande impegno nel settore educativo che apre gli anni Dieci grazie alla sinergia con Service Coop e Tana Libera tutti. Qualche anno più tardi ecco i servizi edili, con l'acquisizione del ramo d'azienda di Claff, e la nuova sede operativa di Ascoli Piceno, in territorio marchigiano, dove da qualche anno la cooperativa stava già consolidando la propria presenza.

Nuove sedi, nuovi traguardi

Nel 2014, vista la grande crescita nei numeri, nell'offerta di servizi (che si arricchiscono della logistica sanitaria, delle manutenzioni e dell'archiviazione documentale) e nella copertura territoriale, apre la nuova sede di Riccione, pienamente recuperata in chiave "green". Ma è impossibile ricordare tutte le tappe di un cammino così ricco e pieno di conferme e sorprese: senza dubbio un momento impresso nella memoria

collettiva è quello dei 40 anni, celebrati con una splendida "incursione" nel palinsesto culturale di Rai Radio3 che ha visto ben 25 eventi live in diretta nazionale nell'ambito di "Arte, cultura e lavoro".

Una realtà virtuosa, tanti settori di attività

Oggi Formula Servizi è una realtà di riferimento su scala nazionale nel settore delle pulizie, dei servizi integrati, dei lavori di costruzione e non solo: occupa circa 3mila addetti (oltre tre quarti donne) ed opera in 15 regioni. Il fatturato nel 2024 è stato di oltre 110 milioni di euro nei 7 differenti settori di attività. Fra i servizi svolti: pulizie civili, industriali e sanitarie, facchinaggio, trasporti e logistica anche in ambito sanitario, archiviazione e digitalizzazione documentale, manutenzioni impiantistiche ed edili, restauro conservativo di documenti antichi, servizi culturali di biglietteria, custodia e sorveglianza musei, teatri e biblioteche, lavori di costruzione, edile e impiantistica e, infine, servizi Informativi, call center e CUP.

Certificazioni e grande attenzione alle persone e all'ambiente

Intanto anche le certificazioni, dalla primissima di metà anni Novanta, si sono moltiplicate: del 2003 è SA 8000 - Sistema di



gestione Responsabilità Sociale; nel 2005 arriva quella ambientale, Iso 140001; poi Emas (2008) Ohsas 18001 (2008-2019). Il 2006 è per Formula Servizi un anno "amico dell'ambiente": viene infatti realizzato, nella copertura della sede, il primo impianto fotovoltaico, 120 pannelli per una produzione media annua di 22mila kWh. Un'attenzione suggellata, l'anno successivo, dal 1° Premio Impresa Ambiente.

Correttezza, rispetto e valorizzazione del pluralismo

Nel 2012 è la volta del Codice Etico e nel 2016 del Rating di legalità "tre stelle"; nel frattempo troviamo Formula Servizi fra le "best practices" del dialogo sociale a Bruxelles. Fra gli altri fiori all'occhiello non si possono non ricordare la Certificazione Bilancio Integrato di Sostenibilità, l'asseverazione per l'adozione e attuazione del Modello di Organizzazione e Gestione della Sicurezza, il sistema per la prevenzione della corruzione e l'attestazione della rispondenza dell'organizzazione ai

principi, alla valorizzazione delle diversità, la certificazione parità di genere.

I 5 "pilastri valoriali"

E sono solo alcune delle certificazioni e attestazioni conseguite. Ma, come spesso accade, non tutti i valori importanti si possono mettere nero su bianco, li si deve vivere e sperimentare quotidianamente. Cinque sono i "pilastri" di Formula Servizi: la centralità della persona, in ogni ambito e attività lavorativa; il sapersi distinguere per professionalità e competenza; la garanzia del rispetto dei principi di etica e trasparenza; la correttezza e il rispetto nella relazione con clienti e lavoratori; l'innovazione, per migliorare ogni aspetto del lavoro.

Continuità e innovazione, da sempre

Una ricetta che non è mai uscita dagli orizzonti di Formula Servizi, fin dall'inizio: con la stessa intraprendenza, la medesima determinazione ed entusiasmo che hanno ispirato e contraddistinto quel piccolo manipolo di fondatrici, i soci che si sono susseguiti in

questi cinquant'anni hanno portato Formula Servizi ad essere una delle principali realtà italiane nel campo dei servizi e dei lavori, continuando ad ispirarsi a quei valori di mutualità, sostenibilità e innovazione che l'hanno sempre contraddistinta. L'introduzione degli esoscheletri per attenuare la fatica nelle attività, a salvaguardia della salute e della sicurezza dei lavoratori, può essere considerato come emblema di come sia interpretata l'innovazione dalla cooperativa, ossia "di supporto" e "mai in sostituzione".

Cambiano i tempi, non la missione

Cambiano i tempi, gli scenari e le generazioni, ma la "vision" è sempre quella: proporsi come riferimento nel mercato dei servizi e delle costruzioni con un approccio innovativo che metta al centro il lavoro delle persone e il legame con il territorio. E farlo attraverso lo studio e la messa in opera di soluzioni efficaci che garantiscano al cliente la massima tranquillità e valore aggiunto. Cinquanta di questi anni, Formula Servizi!

FACCIAMO BRILLARE **LE IDEE** PER LA TUA AZIENDA

Con **Brandand**
la comunicazione sale di livello,
grazie a strategie mirate,
innovative e sempre nuove.
Ogni gradino conta,
dall'intuizione al risultato.



BRANDING



GRAPHIC DESIGN



SOCIAL MEDIA



VIDEO PRODUCTION

brandand

COMMUNICATION AGENCY

info@brandand.eu - brandand.eu

DETERGENZA ASSOCASA: CRESCITA MODERATA E CONSUMATORI PIÙ CONSAPEVOLI



Assocasa (Associazione Nazionale detergenti e specialità per l'industria e per la casa, che fa parte di Federchimica), il 29 maggio scorso ha rieleto presidente Roberto Ferro e presentato i nuovi dati del market monitor della detergenza, realizzato in collaborazione con NielsenIQ.

In occasione dell'Assemblea annuale, Assocasa – l'associazione di Federchimica che rappresenta le imprese del settore detergenza e specialità per l'industria e per la casa, ha confermato **Roberto Ferro** alla guida dell'Associazione per il triennio 2025-2028. Ferro, attualmente Home Care Regulatory Affairs Lead di Unilever, è una figura di riferimento consolidata all'interno del comparto. Oltre a ricoprire il ruolo di Presidente nel precedente mandato, ha maturato una significativa esperienza istituzionale sia in Assocasa sia a livello europeo, attraverso incarichi di rilievo all'interno di A.I.S.E. (Association Internationale de la Savonnerie, de la Détergence et des Produits d'Entretien), organismo di rappresentanza del settore a livello comunitario. Nel suo intervento da Presidente rieleto, Ferro ha introdotto la presentazione dei nuovi dati del Market Monitor della detergenza, il report realizzato in collaborazione con NielsenIQ, che offre una fotografia aggiornata sull'andamento del mercato italiano dei prodotti per la cura della casa.

Il mercato Cura Casa in lieve crescita

Lo studio ha evidenziato come nel corso dell'anno terminante il 27 Aprile 2025, il totale Cura Casa ha registrato un trend in moderato aumento in valore pari al +1,6%, raggiungendo un giro d'affari di € 4,555 miliardi. Considerando il trend in volume, si osserva una leggera crescita del +0,7%.

Detergenti e prodotti per manutenzione trainano il settore

La crescita del comparto Cura Casa si deve principalmente alle performance positive dei settori prodotti per la manutenzione e detergenti, che registrano una crescita rispettivamente del +3,0% e +2,5%.

Il comparto dei detergenti genera oltre 2,5



miliardi di € di fatturato, equivalenti a quasi il 57% del fatturato dell'intero settore Cura Casa. La sua performance positiva è trainata dalla sostenuta crescita del segmento altri detergenti (+4,7%) e dall'apporto positivo anche dei due segmenti principali, detergenti bucato e stoviglie e lavastoviglie, che crescono rispettivamente del +1,0% e del +2,7% a valore.

Lavatrice liquido in crescita, stoviglie a due velocità

I detergenti bucato registrano una variazione positiva di 10,9 milioni di € grazie al maggior contributo del segmento lavatrice liquido e prodotti per indumenti fini; in flessione il segmento prodotti per bucato a mano, che rappresenta però una quota modesta (0,7%) del fatturato totale di settore.

Per quanto riguarda i detergenti stoviglie e lavastoviglie, i due segmenti che lo compongono mostrano andamenti opposti: in crescita del +6,2% i detergenti per lavastoviglie, in leggera flessione il segmento stoviglie (-1,4%).

dalla Redazione

Altri detergenti: forti crescite per anticalcare e abrasivi

La crescita del settore altri detergenti si deve allo sviluppo positivo di quasi tutti i suoi segmenti: anticalcare ed abrasivi, in particolare, registrano una crescita in doppia cifra (+19,4% e +13,4%), ma crescono anche altre superfici dure (+2,1%), vetri (+9,2%) e WC (+3,9%).

I coadiuvanti lavaggio presentano una leggera flessione pari a -0,3% a valore, dovuta alla performance negativa di candeggine (-1,3%) e ausiliari tessuto (-1,0%); gli ammorbidenti invece, primo segmento per importanza all'interno del settore, risultano sostanzialmente stabili (+0,1%).

Manutenzione casa: crescono deodoranti, cura auto e lavastoviglie

Il comparto dei prodotti per la manutenzione (terzo per importanza nel cura casa, con fatturato di 654 mln di euro) vede incrementare il proprio giro d'affari del +3,0%, trainato principalmente dai deodoranti, che pesano per oltre la metà delle vendite del comparto

e guadagnano un +5,6% a valore. Positivi anche i segmenti del cura lavastoviglie (+5,6%) e cura auto (+5,8%).

Calano i preparati disinfestanti (-7,2%), a causa di una tendenza negativa che impatta tutti i segmenti eccetto gli insetticidi per striscianti (+4,4%).

Distribuzione: calo della GDO, crescono specialisti drug e discount

La Distribuzione Moderna riporta un calo, mentre crescono gli Specialisti Drug e i Discount. In particolare, gli Specialisti Drug registrano un +6,2% in valore e un +4,8% a volume; sono l'unico canale positivo insieme ai Discount, la cui crescita è sostenuta da un aumento del +4,0% a valore e del +1,4% a volume. Soffermandoci invece sui singoli canali della Distribuzione Moderna, si può riscontrare una debolezza nel giro d'affari che registra un -1,7% per gli Ipermercati, un -0,8% per i Supermercati ed un -5,8% per i Liberi Servizi, con andamenti simili anche a volume (-2,1% per gli Ipermercati, un -1,1% per i Supermercati e un -6,3% per i Liberi Servizi).

Ferro: "Settore in crescita costante, consumatori sempre più protagonisti"

Commentando i risultati emersi dal Market Monitor, il Presidente di Assocasa, Roberto Ferro, ha sottolineato la dinamicità del comparto: "I dati del nostro Osservatorio confermano ancora una volta un'evoluzione costante del settore, caratterizzata da una crescita moderata ma stabile, che ci consente di guardare con fiducia alle prospettive future." Ferro ha poi evidenziato un cambiamento culturale rilevante tra i consumatori italiani: "Questa edizione ha evidenziato con chiarezza un fattore chiave: il ruolo sempre più attivo e consapevole dei consumatori, attenti alla qualità dei prodotti e sempre più sensibili alle tematiche ambientali."

In questo scenario, il comparto della detergenza si sta muovendo in maniera decisa verso pratiche più responsabili: "La sostenibilità e la sicurezza – sia dei prodotti che dei processi produttivi – sono oggi priorità per le imprese del settore, in linea con le nuove direttive europee e gli obiettivi del Green Deal", ha concluso il Presidente.

TWT OPERA HOTEL Tools Technology **ELEGANZA IN MOVIMENTO**



OPERA HOTEL - Linea TWT intelligente e modulare che combina carrelli, accessori e componenti perfettamente adattabili alle esigenze di ogni struttura. Con diverse dimensioni disponibili, OPERA HOTEL rende più efficiente la gestione delle camere, facilitando il trasporto di bagagli, prodotti per la pulizia, biancheria e il rifornimento di minibar e buffet. Massima organizzazione, minimo sforzo.

Ho un problema di moscerini... MA QUALI?!



Con l'arrivo del caldo tornano i fastidiosi moscerini: piccoli, diversi, spesso trascurati, ma tutt'altro che innocui. Ecco come riconoscerli e affrontarli.

di **Lorenzo Donati**

L'aumento delle temperature porta con sé la proliferazione di un grande numero di insetti, niente di nuovo, il disinfestatore ormai lo sa e si mette l'anima in pace. Di insetti da gestire ce ne sono davvero tanti e per poterli controllare bene occorre prima di tutto saperli riconoscere e poi conoscere la loro bio-etologia, che quasi sempre ci offre la possibilità di combatterli efficacemente. Il disinfestatore si trova di fronte un problema tanto più grande quanto più piccolo è l'insetto da combattere: il riconoscimento dell'infestante è una fase fondamentale e quando ci si trova di fronte ai moscerini di pochi millimetri il rischio di fare confusione c'è. Se non ci si sente sufficientemente *attrezzati* per un riconoscimento chiedere il parere ad un entomologo o ad un consulente tecnico è sempre una buona idea. Per farlo, la strada migliore è recuperare un



Fig. 1: un foride del genere *Megaselia*

campione e portarlo fisicamente a chi vogliamo farlo vedere (le foto potrebbero andare bene ma spesso sono sfuocate o fatte da troppo lontano), insieme ad una serie di informazioni sul luogo del ritrovamento (dove, in quale contesto, quale tipo di lavorazione si svolge nel locale, eventuali prodotti o materie prime stoccate, ecc...). Dal punto di vista scientifico parlare di *moscerini* non ha un gran senso: nel linguaggio comune si intendono dei ditteri di dimensioni ridotte ma che possono appartenere a gruppi tassonomici anche parecchio distanti l'uno dall'altro. Vale per tutti di loro ricordare che hanno un ciclo vitale di tipo olometabolo (ovvero uovo-larva-pupa-adulto, con larve, pupe e adulti estremamente diversi l'uno dall'altro) e che in genere si trattano di ditteri brachiceri (tipo le mosche) o nematoceri (come le zanzare).

Phoridae

I foridi sono ditteri brachiceri, di solito gli adulti non superano i 3-4 mm. Le caratteristiche morfologiche per il riconoscimento degli adulti sono il torace ingobbato, il colore scuro e gli occhi neri. Gli adulti volano se disturbati ma di solito si muovono camminando sulle superfici rapidamente e a scatti:

le zampe sono evidenti in relazione alle dimensioni. Vivono in ambienti ombrosi o bui e umidi e si nutrono di sostanza organica in decomposizione e sostanze zuccherine. Le larve sono biancastre, dalla forma cilindrico-conica, vivono dove c'è disponibilità di sostanze organiche putrescenti (escrementi, formaggi, latte, ecc.) ma possono occasionalmente nutrirsi anche di tessuti vivi. I pupari si possono trovare saldamente ancorati ai contenitori tanto che anche lavandoli difficilmente si staccano. Alcuni foridi possono causare danni economici: attaccano i funghi commestibili, semi germogliati e chiocciole da allevamento.

Drosophilidae

Le drosofile sono ditteri brachiceri di 2-4 mm di lunghezza, sono note come moscerini dell'aceto o della frutta. Di norma hanno una



Fig. 2: un esemplare di *Drosophila melanogaster*



Fig.3: un esemplare di *Drosophila repleta*

colorazione giallastra, gli occhi sono rossi e il volo degli adulti è lento. Li si trovano spesso dove sono presenti substrati alimentari in fermentazione come vino, aceto, latte, frutta sovra matura, sostanze vegetali marcescenti, ecc. La specie più rappresentativa e studiata è *Drosophila melanogaster*. Questa piccola drososila (l'adulto è lungo appena 2 mm) è in grado di deporre fino a 900 uova per femmina, uova che schiudono nel giro di 2-3 giorni, dando origine a larve di colore bianco che poi assumono il colore del substrato sul quale si nutrono. Le larve vivono a stretto contatto con il substrato alimentare fino a diventare mature, a quel punto si impupano per 2-3 settimane. La pupa, saldamente ancorata al substrato dà origine all'adulto. Il ciclo vitale di questa drososila – in condizioni ideali, intorno ai 30°C - si completa in circa 15 giorni e può effettuare molte generazioni per singolo anno, anche una decina. Una seconda drososila di particolare interesse è *D. repleta*. Questo moscerino è molto simile a *D. melanogaster* nel tipo di volo e dal punto di vista morfologico ma è leggermente più grande, con occhi e corpo con una colorazione più scura (è detta drososila dagli occhi scuri o drososila scura). Entrambi questi moscerini si trovano nelle abitazioni e nelle strutture di ristorazione. Tra i due è più facile vedere *D. repleta* alla ricerca attiva di cibo e siti di deposizione nelle ore del mattino e a riposare più tardi nel corso della giornata su pareti, soffitti e superfici delle attrezzature. C'è da notare anche che *D. repleta* ha una caratteristica ecologica peculiare che la distingue da altri moscerini: non viene attratta dalla luce UV per cui i dispositivi come le lampade UV per il monitoraggio e il controllo contro questo infestante sono inutili. Inoltre, queste drososile rappresentano un rischio per la sicurezza alimentare poiché è noto che *D. repleta* è in grado di fungere da vettore meccanico per batteri patogeni come *Escherichia coli*, *Listeria innocua* e *Salmonella sp.*

Psychodidae

Gli psicodidi sono piccoli ditteri nematoceri, di solito tra i 3 e 5 mm, caratterizzati da ali a punta (poste "a tetto" a riposo) e da una fitta peluria che li fa somigliare a minuscole farfalline tanto che il loro nome comune in inglese, *moth flies*, è traducibile come mosce-



Fig. 4 un esemplare di *Clogmia albipunctata*.

rini farfalla. Il volo è lento, quasi più dei lunghi salti sulle pareti, facilmente si possono catturare ed osservare. Le uova (100-200 per femmina) vengono deposte in zone idonee allo sviluppo delle larve. Esse sono allungate, con un sifone respiratorio e sono acquatiche/semi-acquatiche o vivono in presenza di sostanze marcescenti come i biofilm che si trovano, ad esempio, nelle prime vie di scarico. Le pupe sono libere, ovvero in grado di muoversi e vivono nelle medesime zone delle larve. Il ciclo vitale si completa in 2-3 settimane e possono compiere anche una decina di generazioni sovrapposte all'anno. Le infestazioni di questi moscerini non di rado si rinvencono nei bagni, nelle cucine, nelle piscine, in corrispondenza di sifoni non adeguatamente puliti. In contesti come impianti di filtrazione e depurazione delle acque grandi infestazioni possono rappresentare in serio problema: le larve possono occludere i filtri e rallentare o interrompere i cicli di lavorazione degli impianti.

Il monitoraggio

La gran parte dei ditteri di cui abbiamo parlato ha un comportamento influenzato dalla luce UV, ecco perché per il monitoraggio nelle aree interne con l'impiego di lampade UV con pannello collante è un buon metodo di monitoraggio: basta scegliere il dispositivo più idoneo al contesto per tipo di cattura. Occorre tenere a mente, come anticipato, che le lampade UV non funzionano con *D. repleta*. Data la loro biologia un altro metodo per capire da dove origina la presenza di questi insetti può essere quella di installare delle colle provvisorie proprio sopra le pilette di scarico presenti nei locali come le cucine o i bar, lasciando un piccolo margine scoperto per fare filtrare la luce ed eserci-

tare una attrazione. Passato qualche giorno potremo verificare in quale cartoncino la presenza è maggiore e iniziare le operazioni di contrasto dalle pilette più infestate. Un altro modo è l'impiego di trappole a cattura innescate con attrattivi alimentari, occorre verificare sempre il campo di applicazione dell'attrattivo se è impiegabile in aree esterne o anche interne.

La lotta

L'eliminazione degli adulti con insetticidi a base di piretro o piretroidi (ULV, bombole autosvuotanti, fumogeni, ecc.) è una operazione abbastanza semplice ma per una risoluzione completa si deve lavorare alla radice del problema: i siti di riproduzione e di crescita delle larve. La prima e vera azione da implementare è quella di instaurare una comunicazione diretta e franca con il cliente. Si deve generare una corresponsabilità nella gestione delle infestazioni e una fiducia condivisa tra committente e disinfestatore professionale che darà indicazioni importanti sullo stato degli ambienti riguardo le pulizie e la manutenzione delle strutture a seguito di un sopralluogo oculato (a riguardo è bene far seguire una comunicazione chiara con una relazione ben dettagliata e corredata di foto). Le azioni preventive sono il vero punto di partenza per la lotta a questi infestanti: impedire che si accumulino acqua e materiali organici. Si deve procedere alla pulizia delle tubature (in questo caso anche l'impiego di enzimi che digeriscono il biofilm può essere utile), la rimozione delle fessure come le fughe non stuccate del pavimento. Bisogna alzare i pavimenti galleggianti e i banconi dei bar per verificare che non vi siano dei residui, pulire i macchinari per l'erogazione di bevande, gli spremiagrumi e via dicendo. Una lotta efficace a questi piccoli ditteri è, come sempre, una lotta integrata che parte dalla corretta manutenzione degli ambienti, passa per la pulizia precisa ed approfondita degli ambienti e dei macchinari (sia nelle parti evidenti che in quelle nascoste) e la professionalità del disinfestatore che impiega mezzi chimici in sicurezza e a fronte di una reale necessità.

Tutte le foto sono state scaricate da www.flickr.com

TRAPPOLE LUMINOSE UV:

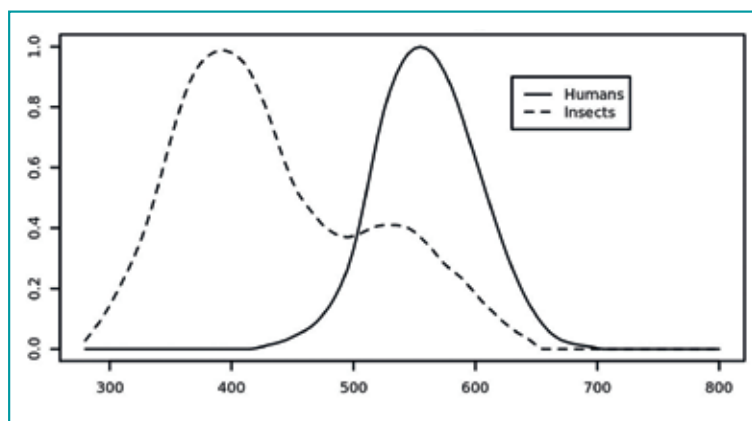
strategie e novità per il controllo degli insetti infestanti



Dalla scelta dei dispositivi alle normative europee, guida pratica all'uso efficace delle lampade UV nei settori alimentare e industriale per monitorare i principali infestanti attratti dalla luce UV.

di **Lorenzo Donati**

E ormai assodato che un buon piano di controllo degli infestanti è sempre basato su una analisi del rischio che mette nell'obiettivo una serie di infestanti da monitorare, gestire e contenere. La diretta conseguenza è quella che per ogni tipo di infestante individuato si deve costruire un piano di monitoraggio adeguato, con i dispositivi dedicati, studiati e realizzati per massimizzare l'affidabilità dei dati di monitoraggio ottenuti. Questo è particolarmente vero per una vasta platea di infestanti, di solito insetti volanti, il cui comportamento è influenzato da fonti luminose che emettono luce nel campo dell'ultravioletto (con una lunghezza d'onda intorno ai 360 nm) e secondariamente nello spettro della luce blu (a circa 440 nm). Con fototropismo si intende la capacità che ha una fonte luminosa di modificare il comportamento di un insetto innescando in alcuni casi un processo decisionale complesso che determina un comportamento in relazione all'alimentazione, l'accoppiamento e la selezione dell'habitat. Nel caso particolare del controllo degli infestanti con fototropismo positivo si in-



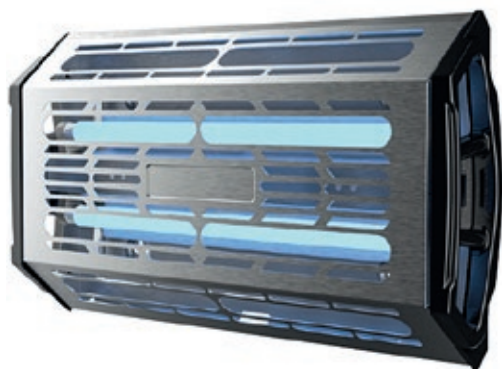
Paragone tra sensibilità visiva umana e quella di alcuni insetti (fonte: Barghini et al., 2013, UV Radiation as an Attractor for Insects).

tende il poter attrarre gli insetti verso una fonte luminosa che trattenga o elimini l'infestante. Quando si intende avviare un monitoraggio di questo tipo occorre avere chiaro quale è il nostro insetto target e conoscerne la bio-etologia: ci sono infatti alcuni insetti come *Drosophila repleta*, *Drosophila hydei* e *Tineola bisselliella* che non rispondono all'attrazione luminosa. Questo rende inutile il ricorso a questa tecnica per il loro monitoraggio.

Tipologia dei dispositivi luminosi

La scelta del tipo di dispositivo più idoneo va fatta in base all'ambiente in cui dobbiamo operare e alle finalità che ci siamo posti. Sul mercato esistono una grandissima quantità di modelli di lampade con caratteristiche diverse: sicuramente un modello che fa al caso nostro c'è, basta avere chiaro il nostro obiettivo. Se si vuole effettuare un monitoraggio quali-quantitativo degli insetti, dovendo riconoscere le specie catturate e determinare il numero di individui attratti, il tipo di dispositivo più idoneo è una lampada con un pannello collante. Questo tipo di approccio è tipico di ambienti come le aziende alimentari, farmaceutiche e di packaging ma anche ambienti dove si prepara o spoziona il cibo come mense e cucine. I pannelli collanti sul mercato sono di vari colori, quelli più chiari (di solito di colore bianco o

giallo) facilitano molto l'operazione di conta e riconoscimento mentre quelli scuri risultano essere più *discreti*, rendendo le catture meno evidenti. Se l'obiettivo è questo il consiglio è di scegliere dispositivi in cui il pannello collante è meno visibile dall'esterno: in commercio esistono molti modelli diversi di questo tipo. Sul mercato esistono anche dispositivi ad elettrocuzione a corrente alternata. Questi dispositivi contengono al proprio interno una griglia elettrificata che elimina gli insetti che la toccano. Di solito non viene impiegata in ambienti sensibili perché alcuni frammenti di insetti potrebbero ricadere al di fuori della lampada ma possono trovare una applicazione in contesti come le aree di ricevimento delle materie prime in ambito agroindustriale. Spesso queste aree (ben separate dalle zone di lavorazione) si trovano all'interno di grandi stabilimenti e i portoni esterni sono continuamente aperti per consentire il transito di mezzi come camion o trattori per lo scarico della merce. Questi dispositivi possono giocare un ruolo attivo nell'ottica di diminuire la quantità degli insetti che penetrano nelle zone più interne dello stabilimento. Esiste una terza tipologia di dispositivi luminosi dotati di potenti ventole che aspirano gli insetti intrappolandoli all'interno di sacchi. Questa particolare tipologia di dispositivi è utilizzata per la cattura insetti volanti in ambito zootecnico e alimentare.



A sinistra un dispositivo per il monitoraggio in aziende con un grande pannello collante e uno a destra tipo plafoniera per le aree vendita/sale di bar e ristoranti. Il pannello è contenuto all'interno della lampada e non è visibile.



Criteri di installazione e gestione

Il professionista delle disinfestazioni è abituato a leggere le etichette dei prodotti per sapere come applicarli ma non è questo il caso: non si trovano infatti questo tipo di indicazioni nei manuali dei dispositivi luminosi. Una delle pochissime informazioni formalizzate su un documento la si trova nella norma UNI 11381 (una norma che specifica un metodo per progettare e realizzare sistemi di monitoraggio di insetti negli ambienti delle industrie alimentari) che indica la necessità di installare almeno 2 dispositivi per ogni ambiente a circa 2 metri di altezza. Occorre quindi fare appello a quel bagaglio di conoscenza tecnica che può essere approfondita e ampliata autonomamente (attraverso *paper* scientifici) o tramite i corsi proposti dalle associazioni di categoria o direttamente dalle aziende distributrici. In linea generale si deve tenere a mente che il principio di funzionamento di questi dispositivi è di attrarre gli insetti e che quindi il loro posizionamento deve essere studiato accuratamente per evitare di attirarli in zone critiche, dove la presenza di infestanti può determinare una contaminazione di un prodotto alimentare ad esempio. Il primo punto è che questi dispositivi vanno installati esclusivamente nelle aree interne (non sono un sistema efficace per il contenimento delle zanzare in area esterna per intenderci). In secondo luogo, vanno installati ad una altezza di circa 2 metri da terra: molti insetti infestanti volano in questo *range* di altezza e verrà facilitata anche la manutenzione da parte del personale tecnico che non dovrà servirsi di una scala per la sostituzione dei pannelli o dei tubi UV limitando di molto la fatica e, soprattutto, il rischio di infortuni, anche gravi. La terza indicazione è che la distanza corretta tra le lampade UV e gli accessi (dai quali potrebbero entrare gli insetti volan-

A destra un dispositivo a folgorazione e uno a ventola.

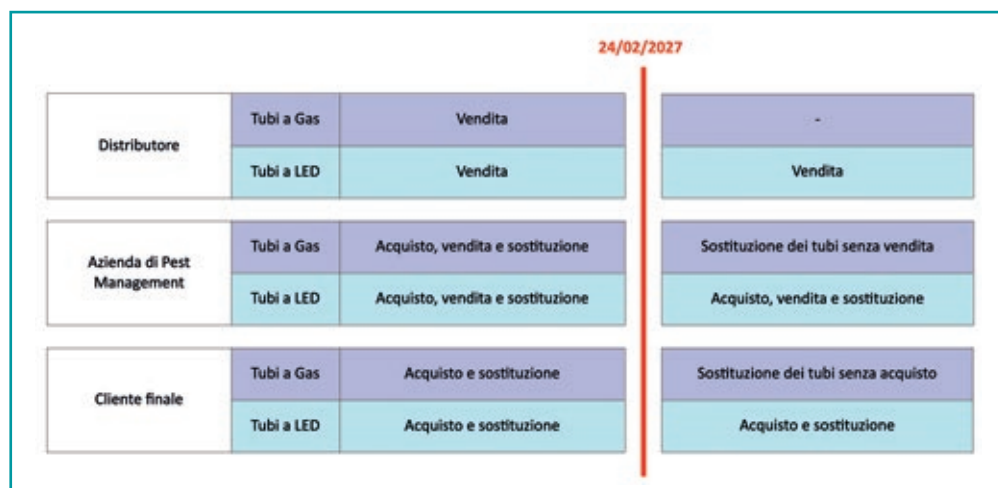
ti) è di 7-8 metri per evitare che questi vengano attirati all'interno quando il personale apre le porte per entrare ed uscire. Le lampade bifacciali installate a bandiera (ovvero perpendicolarmente al muro) svolgono questo ruolo in maniera ottimale: un insetto che accede da una porta verrà attirato dalla lampada che punta proprio verso l'accesso senza che la luce ne fuoriesca. In caso si operi all'interno di una azienda alimentare o una cucina occorre evitare di installare le lampade UV a meno di 3 metri dal prodotto esposto per non attirare insetti in quella zona. Piuttosto facciamo in modo che la lampada illumini il macchinario/luogo dove il prodotto esposto si trova e che attiri gli infestanti lontano da lì. Occorre garantire che la lampada stia effettivamente esercitando il suo potere attrattivo: non basta che i tubi UV restino accesi 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Nel caso di tubi al neon questi vanno sostituiti annualmente mentre i tubi al LED possono essere utilizzati per 2 o 3 anni prima della sostituzione (in questo caso occorre consultare le indicazioni del fabbricante): anche se all'occhio umano sembrano ancora luminosi il livello di radiazione UV diminuisce nel tempo esaurendo l'effetto attrattivo. Relativamente alla fonte luminosa è bene impiegare sempre tubi in policarbonato o shatterproof (ovvero di vetro con una guaina plastica che ne contiene le schegge in caso di deflagrazione). Questi ultimi sono riconoscibili da quelli standard per la presenza di una linguetta colorata chiaramente visibile in una parte del tubo. Nel caso si opti per un dispositivo che effettua le catture con un cartoncino collante questo deve essere sostitu-



ito a cadenza regolare, all'interno di aziende alimentari di norma almeno mensilmente. Ad oggi gli operatori tecnici effettuano il riconoscimento e la conta degli insetti (anche se in alcuni casi l'operazione è molto più semplice a dirsi che a farsi) annotando il tutto su report dedicati che saranno consegnati al cliente a fine servizio e sui quali verranno effettuate le analisi dei *trend* richiesti da diversi standard ad adesione volontaria (come BRC o IFS).

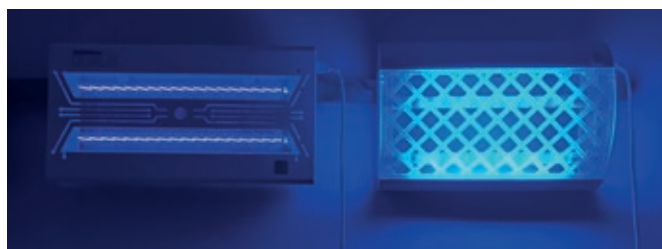
Caratteristiche tecniche dei dispositivi

L'aspetto della sicurezza e della conformità è essenziale nella scelta del dispositivo più idoneo per lo scopo che vi siete preposti. Ogni dispositivo deve avere la marcatura CE originale mentre il manuale riporta l'indice di protezione (IP) del dispositivo. Questo codice, formato da due cifre dà indicazioni relativamente al grado di protezione della lampada. La prima cifra indica il grado di protezione contro l'ingresso di oggetti solidi tipo polveri e può variare da 0 (non protetto) a 6 (completamente ermetico a polveri e fumi). La seconda cifra invece indica il grado di protezione dai liquidi e i valori possono variare da 0 (non protetto) a 8 (protetto contro una prolungata immersione in acqua ad oltre 1 metro di profondità). A meno che non si stia lavorando in ambienti particolari le lampade UV per il monitoraggio degli insetti presentano un IP20 o 21. Qualora siano presenti polveri o alti tassi di umidità (come



Rappresentazione schematica del *phase out* dei tubi al gas dal commercio. I tubi al gas possono essere acquistati e venduti fino alla data del 24/02/2027. Dopo questa data potranno essere impiegati fino allo smaltimento delle scorte per le sostituzioni nelle lampade UV ma senza poterli acquistare o vendere.

Fig. 5: foto di due lampade a LED di ultima generazione, sul mercato esistono molti modelli diversi per fascia di prezzo, materiali, tipo di tubi e di LED e di luminosità percepita.



nei caseifici per esempio) occorre orientarsi su dispositivi con un IP elevato, come IP45, IP55, IP65 o superiori. In caso di dubbi si può chiedere all'ufficio tecnico del cliente il grado di protezione dell'impianto elettrico nel punto in cui si vuole installare la lampada UV e applicare un dispositivo con IP pari o superiore. Esistono poi ambienti particolari che, per la presenza di polveri (come le farine) o altri motivi sono definiti ATEX. Esistono modelli di lampade per questi ambienti ma il consiglio è quello fornire i certificati dei dispositivi al responsabile qualità del sito o all'RSPP del cliente presso il quale i dispositivi vanno installati e far verificare direttamente da loro l'eventuale conformità dei dispositivi.

Il phase out dei tubi al gas e nuovi approcci tecnico-commerciali

La novità più rilevante nel settore delle lampade UV è l'uscita dal commercio dei tubi tradizionali contenenti gas come disposto dalla Direttiva 2011/65/UE del Parlamento Europeo e del Consiglio sulla restrizione dell'uso di determinate sostanze pericolose nelle apparecchiature elettriche ed elettroniche (detta Di-

rettiva RoHS 2). Questa direttiva si pone come obiettivo quello di ridurre l'impiego di sostanze pericolose (piombo, mercurio, cadmio, cromo esavalente ed altre – si veda allegato II) a tutela della salute umana e dell'ambiente. Nell'allegato III vengono riportate le date a partire dalle quali non è più permessa la vendita di dispositivi che interessano il mondo della disinfestazione. Per le categorie di interesse la data è sempre quella del 24/02/2027:

1 f) – I: Per le lampade progettate per emettere principalmente luce nello spettro ultravioletto: 5 mg

4 a) – I: Mercurio in lampade a scarica a bassa pressione senza rivestimento di fosforo, dove l'applicazione richiede che l'intervallo principale dell'emissione spettrale della lampada sia nello spettro ultravioletto: possono essere utilizzati fino a 15 mg di mercurio per lampada

4 f) – IV: Mercurio in lampade che emettono luce nello spettro ultravioletto.

Di fatto i tubi a gas per le lampade UV possono essere venduti fino al 24/02/2027, data dopo la quale possono ancora essere impiegati e sostituiti a patto che non vengano venduti. Questo aspetto è di particolare interesse per le aziende di disinfestazione che curano la

manutenzione di questi dispositivi durante il servizio presso i propri clienti.

A questo punto si aprono diversi scenari dai risvolti tecnico-commerciali per le aziende di Pest Management che si trovano a dover gestire varie tipologie di lampade UV a noleggio, comodato d'uso o di proprietà del cliente finale. La cosa più immediata è quella di proporre lampade UV di nuova generazione con tubi a LED: esistono sul mercato già molti modelli di questo tipo. Quando si propone un dispositivo del genere si deve avere l'avvertenza di informare il cliente che il livello di luminosità percepita dall'occhio umano è molto minore rispetto ad una con tubi a gas ma che la radiazione che attrae gli infestanti emessa dal dispositivo è nello spettro dell'UV, non visibile all'occhio umano. Il principale vantaggio di questa strategia è quello di fornire dispositivi che avranno una lunga vita, il contro è che attualmente questi dispositivi hanno un costo decisamente maggiore rispetto ai modelli presenti sul mercato per i tubi al gas. Un secondo approccio prevede di utilizzare tutti i modelli di lampade UV con tubi al gas: o fornire al cliente finale una grande scorta di tubi contenenti gas (che sostituirà autonomamente) o formalizzare che il servizio svolto dal disinfestatore prevede la sostituzione annuale dei tubi senza la loro vendita. Il pro di questa strategia è che non occorre sostituire i dispositivi nell'immediato, il contro è quello di dover immobilizzare capitali anche consistenti nell'acquisto entro i termini di una grande quantità di tubi. La terza via invece prevede di sostituire le attuali lampade UV con reattore elettronico con dispositivi a LED e di convertire le attuali lampade UV dotate di starter con dei tubi al LED compatibili. Questa operazione è molto semplice: si rimuovono gli starter tradizionali e si sostituiscono con starter appositi dopodiché si rimuovono i tubi al gas esausti e si rimpiazzano con tubi LED compatibili (ma che non possono essere impiegati come tubi di ricambio di lampade a LED di ultima generazione). Questo approccio consente di mantenere la stessa operatività e di ridurre di molto gli oneri di una sostituzione totale del parco lampade installate presso i clienti, con costi di servizio e manutenzione concorrenziali. L'impiego di questo tipo di dispositivi è fondamentale per un controllo degli infestanti professionale ed efficace, al disinfestatore professionale non resta che scegliere quale strada intraprendere.

“I-WALK” DI I-TEAM GLOBAL È IL “PRODUCT OF THE YEAR 2025”



Trionfa a Issa Pulire 2025 i-walk di i-Team Global. Quest'anno ha inoltre debuttato la “People's Choice Mention” e il pubblico non ha avuto dubbi: a conquistare i visitatori è stato Hy-genio di Hygenia, premiato con questa nuova e prestigiosa menzione speciale.



Applausi, innovazione e un tocco di futuro hanno caratterizzato la cerimonia di premiazione del “Product of the Year” alla fiera ISSA Pulire 2025, andata in scena nella gremita Sala Roma del Padiglione 8 di Rho Fieramilano. A trionfare è stato “i-walk” di i-Team Global, che si è aggiudicato l'ambito riconoscimento come miglior prodotto dell'anno nel settore del cleaning professionale.

i-walk: la nuova frontiera della pulizia professionale intelligente

Il premio più atteso del settore, che ogni due anni celebra l'eccellenza tecnologica e l'innovazione nella pulizia professionale, quest'anno ha puntato i riflettori su i-walk, un co-bot compatto e intelligente, progettato per lavorare in perfetta sinergia con l'i-mop XL.



Facile da utilizzare, sostenibile ed estremamente efficiente, rappresenta una vera e propria rivoluzione nella gestione operativa. Automatizza i compiti ripetitivi, liberando l'operatore per concentrarsi su quei dettagli che fanno davvero la differenza. Bastano meno di 60 secondi per attivarlo, ottimizzando tempo e risorse.

Grazie alla combinazione tra co-botizzazione e le elevate prestazioni di pulizia dell'i-mop, garantisce risultati eccellenti riducendo l'uso di acqua e detersivi fino al

70% rispetto alla pulizia manuale. Inoltre, la tecnologia di aspirazione avanzata lascia il pavimento quasi immediatamente asciutto, contribuendo a prevenire scivolamenti e cadute. Un alleato concreto che migliora la qualità del lavoro degli operatori, rendendo le attività quotidiane più semplici, sicure ed efficaci.

www.i-teamglobal.com

Hy-Genio: il mop intelligente scelto dal pubblico in fiera

Per la prima volta, ISSA PULIRE ha dato voce al pubblico con la nuova "People's Choice Mention", un riconoscimento speciale assegnato direttamente dai visitatori della fiera. E la preferenza è andata a Hy-genio di Hygenia, sistema integrato di pulizia pensato per ottimizzare ogni fase dell'attività professionale. Un prodotto che ha conquistato per la sua capacità di ridurre sprechi, minimizzare i tempi morti e aumentare la sicurezza per l'operatore, portando efficienza e innovazione tangibile nel lavoro quotidiano. Hy-Genio è un sistema di pulizia innovativo che trasforma il tradizionale mop in uno strumento smart. Grazie a un componente hardware integrato e a un algoritmo dedicato, è in grado di monitorare e registrare l'attività di pulizia, fornendo dati in tempo reale per analisi avanzate e modelli predittivi. La trasmissione delle informazioni avviene tramite rete Wi-Fi, garantendo velocità e sicurezza nel trasferimento dei dati. Le informazioni raccolte vengono successivamente elaborate e analizzate per generare report dettagliati e statistiche personalizzate per il committente.

www.hygenia.it



Oltre i vincitori: uno sguardo ai finalisti

Al di là dei prodotti premiati, vale la pena soffermarsi anche sugli altri tre finalisti in gara, che si distinguono per le loro soluzioni innovative. In ciascuno di questi casi emergono con forza elementi comuni come il contenuto tecnologico, la semplicità d'uso e la praticità operativa, segni distintivi di una progettazione attenta alle reali esigenze dei professionisti del settore.

DRYFT di MotorScrubber: la rivoluzione britannica nella pulizia professionale



Dopo tre anni di ricerca e sviluppo e con il supporto di ben nove brevetti internazionali, nasce DRYFT, la nuova macchina per la pulizia firmata MotorScrubber, destinata a ridefinire gli standard del settore. Progettata e prodotta a Sheffield, nel cuore industriale dell'Inghilterra, unisce efficienza, innovazione e qualità costruttiva in un'unica soluzione professionale.

Il cuore tecnologico della macchina è la sua testina curva brevettata, dotata di bordi smussati per raggiungere agevolmente anche angoli e perimetri. Con una potenza di lavaggio di 4200 giri al minuto, DRYFT è in grado di affrontare con la stessa efficacia superfici lisce e pavimentazioni irregolari, garantendo una pulizia profonda in ogni contesto.

Ma non è solo la potenza a fare la differenza: il movimento a S della macchina consente di

coprire 160 centimetri in una sola passata, raddoppiando la produttività e riducendo fino al 75% la distanza percorsa dall'operatore. La testina ultrasottile, spessa appena 50 mm, permette inoltre di pulire agevolmente sotto mobili e arredi fissi, dove le tradizionali macchine non arrivano.

A completamento c'è il telaio SPYDR, progettato per garantire una pressione costante della spazzola e del tergivetro anche su superfici non perfettamente piane. Il risultato è una performance omogenea su tutta la larghezza di lavoro, dal primo all'ultimo centimetro.

www.dryft-world.com

Makita PS001G: la lucidatrice cordless che unisce potenza e versatilità

Pensata per rispondere alle esigenze dei professionisti più esigenti, PS001G è la nuova lucidatrice e pulitrice a batteria da 40V firmata Makita SpA, progettata per garantire alte prestazioni nella manutenzione delle superfici. Potente, maneggevole ed estremamente versatile, questa macchina si propone come un alleato indispensabile in contesti industriali, nautici e dell'edilizia, dove pulizia e finitura sono aspetti cruciali.



Il design ergonomico della PS001G assicura un utilizzo confortevole anche durante sessioni prolungate di lavoro, mentre la struttura compatta e ben bilanciata ne facilita la gestione in ogni situazione. Grazie all'alimentazione a batteria, la macchina elimina ogni vincolo legato ai cavi, offrendo una libertà di movimento ideale per operare anche in spazi ristretti o complessi. Tra i punti di forza principali, spiccano l'elevata efficienza operativa, la versatilità d'impiego e la facilità d'uso, che la rendono uno strumento adatto a numerose applicazioni professionali. Una soluzione cordless che coniuga autonomia, precisione e potenza, all'insegna della praticità.

www.makita.it

Efficienza professionale in formato compatto: ecco ZACO X1000



Con il nuovo ZACO X1000, Robovox Distributions punta a colmare il vuoto tra i piccoli robot domestici e le costose soluzioni industriali, offrendo una macchina compatta, accessibile e sorprendentemente efficiente per la pulizia professionale. Progettato per operare in spazi fino a 2000 m², questo dispositivo si distingue per la sua capacità di coniugare dimensioni ridotte con prestazioni elevate. Destinato a rivoluzionare la gestione della pulizia in ambienti come hotel, uffici, ospedali e spazi commerciali, non richiede configurazioni complesse né infrastrutture dedicate. Con una struttura di soli 38×38×38 cm, il robot si muove in modo discreto, ma con una resa operativa che può raggiungere i 250 m² all'ora. La sua autonomia, compresa tra le 4 e le 6 ore, consente cicli di lavoro estesi, mentre il capiente serbatoio da 3 litri riduce al minimo la necessità di interventi manuali di svuotamento. Grazie al sistema Plug & Play, il dispositivo è pronto all'uso sin da subito, rendendo semplice l'integrazione anche nei contesti meno tecnologici. Con una copertura media di pulizia tra i 700 e i 1000 m² per sessione, ZACO X1000 rappresenta una nuova categoria di robot professionali: smart, compatti e accessibili, senza rinunciare all'efficienza.

www.zaco-tech.com

I trend

I premi assegnati e i finalisti selezionati raccontano una chiara tendenza: l'innovazione nel settore delle macchine professionali passa inevitabilmente attraverso la tecnologia intelligente, l'ergonomia e la praticità d'uso. Questi riconoscimenti, dunque, non solo celebrano l'eccellenza, ma indicano anche la direzione futura di un mercato in continua evoluzione. Il messaggio è chiaro: il futuro del cleaning professionale è già tracciato.

GSA news

magazine online
dei servizi di
pulizia professionale



Iscriviti alla newsletter
di GSA per ricevere
anche la copia digitale
della rivista



Seguici anche
sui social



www.gsaneews.it

PULIZIA... AD ALTA AFFIDABILITÀ



Nell'industria alimentare è cruciale poter contare su macchine, sistemi e prodotti di alta qualità e affidabili: si tratta di un settore strategico per l'economia nazionale, asset fondamentale per l'export e per l'intero Pil. Ma soprattutto ne va della salute e della sicurezza di tutti.

La recente preoccupazione per i dazi annunciati (e poi fortunatamente ridimensionati) dal presidente Usa Donald Trump ha riacceso i riflettori su diversi settori cruciali per il made in Italy e per le esportazioni del nostro Paese.

Un asset strategico per export e Pil

L'automotive, certamente. Ma anche l'industria alimentare, un vero must nel quale siamo da sempre leader, e che rappresenta, nei vari ambiti produttivi della filiera, un asset fondamentale del nostro export. Oltre ad essere uno dei segmenti che crescono di più in senso assoluto: a quanto emerge dalle ultime elaborazioni Coldiretti - sostanzialmente in linea con i report Ismea - nel 2024 l'export agroalimentare italiano ha segnato il nuovo record di 69,1 miliardi, con una crescita che per molti prodotti si è attestata a cifra doppia. Più in generale, si tratta di un settore che vale quasi un terzo del Pil italiano, e scusate se è poco.

Pulizia prerequisito essenziale

In tutto questo, si dirà, la pulizia che c'entra? C'entra eccome, perché l'igiene in questo settore significa sicurezza, salute e a volte anche sopravvivenza. Il livello di igiene richiesto negli impianti di trasformazione, e in particolare in quelli di produzione, è estremamente elevato per due motivi: da un lato i controlli costanti effettuati on-site dalla Grande Distribuzione Organizzata; dall'altro gli audit, anch'essi on-site, svolti per conto della clientela internazionale secondo standard certificativi riconosciuti a livello globale (ne accenneremo).

Controlli numerosi e frequenti

Del resto, non è una novità che il nostro Paese sia da tempo all'avanguardia nel campo dei controlli: sono moltissimi e frequenti, e non



solo da parte delle autorità, ma anche ad opera degli enti esterni di certificazione e degli stessi clienti, che periodicamente visitano le industrie alimentari per assicurarsi della qualità dei prodotti e della sicurezza degli ambienti di produzione e lavorazione di alimenti e bevande. E la pulizia fa la parte del leone in queste verifiche. Insomma, si tratta di un settore essenziale, tanto è vero che, anche durante la stagione pandemica, l'alimentare non si è mai fermato, e analogo discorso si può fare per i connessi fornitori di servizi, fra cui le imprese di pulizia e sanificazione.

Sull'igiene non si sgarra!

È chiaro, dunque, che la pulizia nell'industria alimentare non è un fatto a sé stante, ma è strettamente legata alla qualità della produzione e alla sicurezza dei consumatori. Per tale ragione è regolata da stringenti norme nazionali e comunitarie (prima fra tutte la ben nota Haccp), che forniscono indicazioni precise e dettagliate sul livello di igiene non solo dei processi di produzione dei cibi, ma anche degli ambienti e delle superfici in cui gli alimenti vengono manipolati.

Molte le normative e le certificazioni

Alcuni esempi di normative: le norme ISO (22000, dedicata proprio al sistema di ge-

di **Simone Finotti**



stione della sicurezza alimentare, poi anche 9001, 22005), UNI (10854, 11381 sul monitoraggio della presenza di insetti), così come gli standard della Gdo (BRC-GSFS, IFS, GlobalG.A.P., QS). Senza contare i numerosi standard internazionali come IFS Food – International Food Standard, BRC Food – Global Standard for Food Safety, FSSC 22000 – Food Safety System Certification Scheme, e tutte le certificazioni di tracciabilità come DTP 035 Filiera controllata. Normative e certificazioni che -anche se volontarie- non possono certo essere ignorate, perché, come dicevamo, i controlli, anche delle autorità preposte, sono severissimi e possono portare a profili penali e alla chiusura degli impianti. Senza contare il danno all'immagine, incalcolabile nei casi più eclatanti.

Macchine e prodotti affidabili e di qualità

Fatta questa doverosa premessa, appare evidente che per un contesto così importante, in cui pulizia e igiene sono fondamentali per la sicurezza e per il successo sul mercato, c'è assoluta necessità di macchine e prodotti di grande affidabilità e alta qualità. Si tratta di operazioni che non possono essere saltuarie e venire svolte una tantum, perché è da lì che deve prendere avvio la qualità del processo produttivo: se è vero, come i dati dimostrano, che ben 9 contaminazioni

alimentari su 10 si verificano durante il processo produttivo e di confezionamento, si comprende bene come mai nell'industria alimentare vengano adottati severi programmi di pulizia e disinfezione per eliminare ogni tipo di microrganismi.

L'agguato dei microrganismi

All'interno di una catena di distribuzione alimentare, che parte appunto dalla produzione, un focolaio di tossinfezione alimentare può infettare potenzialmente un grande numero di persone. Agenti patogeni come i batteri *Campylobacter*, *Salmonella*, e *Escherichia coli* e i virus del gruppo dei *calicivirus*, se non disturbati da accurate procedure di pulizia e disinfezione, continuano a fare il proprio "sporco" lavoro: d'altra parte, come abbiamo capito nostro malgrado, sono "progettati" per diffondersi il più possibile...

Macchine e sistemi

Diverse sono le strumentazioni e le tecniche, che ovviamente vanno accuratamente scelte in relazione ai contesti di riferimento, per scongiurare tali rischi. Ciò che è certo è che, per un'accurata disinfezione e sanificazione (intesa quest'ultima come la combinazione di pulizia e disinfezione) delle superfici, a partire dai pavimenti, l'azione meccanica e quella chimica la fanno da padrone. Si parte sempre dalle "regine", vale a dire lavapavi-

menti e spazzatrici, che aiutano nella rimozione dei residui alimentari e svolgono un lavoro essenziale anche su scarti incrostati e difficili da rimuovere.

Soluzioni tecnologiche

Ce ne sono di diverse tipologie, dimensioni e larghezze di lavoro (da meno di 50 cm a quasi 2 metri), adatte a tutte le aree, dai piccoli spazi a 10 o 20 mila metri quadrati. Insomma, ce n'è per ogni esigenza! Ormai tutte le aziende offrono anche soluzioni all'avanguardia anche in fatto di tecnologia, con soluzioni in grado di comunicare a distanza e registrare i dati di lavoro, oltre ad avere sistemi di autodiagnostica e avvisi per le manutenzioni. Queste ultime sono un punto centrale da attenzionare: scegliere una soluzione affidabile, infatti, riduce la necessità di ricorrere a frequenti operazioni di manutenzione, aumentando le rese, diminuendo i fermi e riducendo i costi.

Prodotti chimici specifici

Ci sono poi altre macchine utili per una prima pulizia, come ad esempio gli aspiratori, che aiutano a rimuovere polvere e sporco più grossolano. Entrano poi in scena i prodotti chimici specifici, come gli sgrassanti e i detergenti in grado di garantire la sicurezza igienica degli ambienti e delle superfici tramite una sanificazione e disinfezione in grado di abbattere i rischi di contaminazione chimica e microbiologica. A questo proposito non si può ignorare il tema della sostenibilità, oggi più che mai recepito come fondamentale dall'opinione pubblica.

La voce dei produttori

A tale proposito alternative valide, ma dipende sempre dal contesto, possono rivelarsi, ad esempio, il vapore secco saturo, l'ozono e altre modalità che riducono o eliminano la necessità di detergenti chimici. Ma si tratta sempre di opzioni da valutare con l'aiuto di esperti, perché ogni tipologia di ambiente, e di sporco, necessita di soluzioni mirate e ad hoc, soprattutto in un contesto, come quello alimentare, in cui occorre scongiurare anche il minimo rischio. Ma, come sempre, in questa sede non vogliamo addentrarci troppo in specifiche tecniche: questo compito, infatti, lo lasciamo volentieri ai protagonisti del mercato.

ALLEGRINI

Nell'industria alimentare, il lavaggio dei pavimenti è un passaggio chiave per garantire la sicurezza igienico-sanitaria e superare i rigorosi controlli della GDO e gli audit internazionali. SKIN PAVIMENTI di Allegrini è un detergente specifico per la pulizia meccanica di superfici piastrellate: a schiuma controllata, agisce in profondità rimuovendo lo sporco anche dalle fughe, senza lasciare aloni. Efficace già a basse diluizioni, può essere utilizzato anche puro in caso di sporco ostinato. Ideale per ambienti produttivi a elevata frequentazione, cucine industriali e aree di lavorazione.

www.allegrinipclean.com

COMAC



C85 è la lavasciuga pavimenti uomo a bordo Comac ideale per la pulizia e sanificazione di ampie superfici nell'industria alimentare. Progettata con tecnologie innovative, C85 consente agli operatori di lavorare con maggiore rapidità ed efficacia, contribuendo a ridurre i tempi di lavoro e a contenere i costi di gestione. Il suo design solido e funzionale, la rende particolarmente adatta a rimuovere lo sporco tipico degli ambienti alimentari più esigenti. Con una capacità di pulizia che raggiunge i 12.000 m², C85 rappresenta la scelta perfetta per chi necessita di una lavasciuga, veloce e in linea con le normative igienico sanitarie del comparto alimentare.

www.comac.it

DIANOS

Idro 86, è un detergente fortemente alcalino in grado di rimuovere rapidamente ogni genere di sporco di origine organica, ogni tipo di grasso (di origine animale, vegetale e minerale) e unto.

È ideale per il lavaggio sgrassante e di fondo di superfici e pavimenti. È molto versatile e può essere utilizzato sia per l'impiego meccanico, che manuale.

È idoneo per l'impiego nell'industria alimentare, in quanto formulato nel rispetto dei principi dell'HACCP ai sensi del Reg CE 852/2004 del 29/4/2004 - Igiene dei prodotti alimentari e Reg CE 853/2004 del 29/4/2004 - Igiene degli alimenti di origine animale.

Idro 86 è disponibile in flaconi da kg 1 e in taniche da kg 6 e kg 12 o 30.

www.dianos.net



FULCRON

La pulizia delle pavimentazioni negli ambienti di produzione alimentare richiede soluzioni efficaci e specifiche. Lo Sgrassatore Food Grade di Fulcron è un detergente concentrato per superfici dure, utilizzabile



puro o diluito, progettato per rimuovere lo sporco più ostinato senza lasciare residui né alterare i materiali trattati. La sua formula, sviluppata per il settore alimentare, assicura condizioni di massima igiene, senza rischio di contaminazioni nelle aree di produzione, stoccaggio e trasporto degli alimenti.

www.fulcronpro.it

FILMOP INTERNATIONAL

Indicato per il lavaggio professionale dei pavimenti in ambienti medio-grandi, il secchio strizzatore Twice da 30 lt è dotato di due scomparti che mantengono separata l'acqua di risciacquo dalla soluzione detergente assicurando un alto livello di igiene.

Twice è progettato per agevolare le operazioni, tutelando la salute dell'operatore: entrambi gli scomparti sono provvisti di rubinetti di scarico indipendenti, che permettono lo svuotamento dell'acqua senza dover sollevare il secchio, mentre il doppio manico ne facilita la movimentazione assicurando la massima stabilità durante il trasporto.

www.filmop.com



GIBLI



Rush 65 è la lavasciuga uomo a bordo compatta e performante concepita per ottenere un pulito impeccabile in modo agile e veloce! 65 litri di capacità, pista di lavaggio da 55 cm e larghezza di aspirazione da 75 cm le permettono di garantire una produttività di 3200 m²/h. La testata spazzola e il gruppo tergitore garantiscono lavaggio e asciugatura impeccabili per una pulizia completa su ogni tipo di superficie, grazie ai potenti motori spazzola e aspirazione. Disponibile in tre varianti, una base e due full package, garantisce un'autonomia di oltre 3 ore nelle versioni BC e BC Lithium.

www.ghibli.com

HAGLEITNER



integral 2Robot: Hagleitner presenta il primo dispositivo automatico di dosaggio per detersivi concentrati per robot di pulizie, una "stazione di rifornimento" per la pulizia automatizzata dei pavimenti. Il dispositivo è collegato al tubo dell'acqua: acqua e concentrato confluiscono nella docking station. Il robot si riempie automaticamente di detersivo. Si possono controllare live dati su livello di riempimento, consumo e con una cartuccia di concentrato si pulisce fino a 130.000 m² di pavimento.

www.hagleitner.com

HOLLU

LG UNI ECO 804 di HOLLU è il detersivo industriale ecologico certificato per la pulizia manuale e meccanica. Ideale per pavimen-



ti e superfici delle industrie alimentari, si integra in modo eccellente con i piani HACCP e in generale nel Ho.Re.Ca. Offre un ottimo potere pulente su sporco ostinato, è alcalino

(pH 11 concentrato), inodore, attivo a basse concentrazioni e poco schiumogeno per uso macchinari. Vanta le certificazioni EU-Ecolabel e Sigillo Ambientale Austriaco. Non contiene ammonio quaternario. Unisce igiene potente a sostenibilità certificata.

www.hollu.com

I.C.E.FOR SPA

Mark Pavimenti è un detersivo concentrato alcalino esente da profumazioni, a schiuma controllata, appositamente sviluppato per un uso meccanico. Studiato per l'utilizzo su pavimentazioni di industrie di produzione e trasformazione degli alimenti, in quanto rimuove rapidamente le sostanze organiche presenti. Idoneo per l'impiego con idropulitrici, monospazzole e macchine lavasciuga. Mark Pavimenti è adatto anche per l'utilizzo manuale. Per uso professionale. Prodotto disponibile in tanica da 10 litri. Scopri tutti i prodotti della linea I-PRO.

www.icefor.com



ISC

La pulizia nella produzione alimentare richiede soluzioni efficaci, sostenibili e versatili. ISC affianca le aziende con competenza tecnica e visione applicativa, proponendo generatori di vapore adatti alla sanificazione di pavimentazioni, nastri trasportatori, cappe e superfici verticali. Una tecnologia flessibile che rispetta i più alti standard igienici e riduce l'uso di acqua e detersivi.

www.iscsrl.com



ITALCHIMICA

Green Life by Sanitec è la nuova linea di detersivi professionali a ridotto impatto ambientale per il Facility Management. La gamma è stata sviluppata per coniugare sostenibilità - rientra nei criteri CAM - alta efficienza e funzionalità. Green Life by Sanitec è certificata EU Ecolabel per i prodotti pronti all'uso; per i super concentrati la stessa certificazione è in corso di ottenimento. Il detersivo multiuso super concentrato per la pulizia di pavimenti e superfici dure sgrassa a fondo e rimuove rapidamente lo sporco, rendendolo adatto alla pulizia di aree destinate alla produzione alimentare.

www.italchimica.it



LIBER

Commet è il detersivo professionale ideale per la pulizia intensiva dei pavimenti nelle

aree di produzione alimentare. Fortemente alcalino, agisce in profondità su oli, grassi, incrostazioni e sporco di origine organica. La formula, non schiumosa e inodore, lo rende perfetto per l'impiego con macchine lavapa-



vimenti in padiglioni, depositi, mense e industrie alimentari. Conforme ai piani HACCP, assicura elevate prestazioni e la massima sicurezza su superfici resistenti agli alcali e all'acqua, come clinker, mattoni in cotto, grès, ceramica e superfici assorbenti.

www.liberchimica.it

LUCIDA DETERGENTI PROFESSIONALI



Nel settore delle industrie alimentari è importante mantenere i pavimenti sempre puliti e privi di residui di grasso e sporco. Per questo, il detergente SPAK NP superconcentrato rappresenta la soluzione perfetta! Questo detergente

è pensato per offrire un'azione potente contro lo sporco più ostinato, senza compromettere la sicurezza alimentare perché è inodore. La sua formula superconcentrata permette di ridurre gli sprechi e di ottimizzare i tempi di pulizia, rendendo il lavoro più semplice, sicuro ed economico.

www.lucidadetergentiprofessionali.com

MAKITA



Monospazzola 40Vmax PS001G è la macchina innovativa ad alte prestazioni e bassa rumorosità, leggera, ergonomica e versatile in quanto è compatibile con una vasta gamma di spazzole e tamponi che permettono di pulire o lucidare varie superfici. Tra le sue caratteristiche principali troviamo una testa flessibile, il controllo della velocità costante e il paraspruzzi elastico. Un altro punto di forza è il sistema di sostituzione delle spazzole che avviene senza contatto diretto con le mani e senza necessità di attrezzi. LED, asta telescopica e tecnologia XPT che protegge l'utensile da polveri e acqua.

www.makita.it

NOVALTEC



Nel settore alimentare, la pulizia dei pavimenti deve rimuovere residui organici e contaminazioni. I generatori di vapore Novaltec Group, grazie ad alta temperatura e pressione, eliminano sporco e batteri senza prodotti chimici. Sono efficaci su superfici antiscivolo e negli spazi critici, raggiungendo aree inaccessibili alle lavapavimenti tradizionali, come sotto i macchinari, riducendo la necessità di interventi manuali e rispettando le normative HACCP.

www.novaltecgroup.it

RCM



RCM ha sviluppato due linee specifiche per l'industria alimentare, studiate per assolvere a tutte le criticità del settore nel rispetto delle rigide norme. Lavapavimenti RCM INOX: tutte le componenti metalliche normalmente soggette a corrosione sono realizzate in acciaio inossidabile, garantendo maggiore durata, affidabilità nel tempo e performance costanti. Lavapavimenti ECO3: generano ozono direttamente a bordo macchina e lo utilizzano come agente disinfettante, sfruttando le sue naturali proprietà sanificanti. Un'unica soluzione per lavare e igienizzare le superfici in modo efficace, senza l'uso di prodotti chimici aggiuntivi.

www.rcm.it

SOCHIL CHIMICA

ERGONET è un detergente particolarmente concentrato ad altissimo potere sgrassante, creato per rimuovere sporchi proteici, oli e grassi in ambienti industriali alimentari. Inodore e a schiuma frenata è un prodotto specifico per la rimozione dello sporco fissato, ostinato e accumulato in contesti di produzione alimentare industriale; è adatto alla pulizia di fondo dei pavimenti industriali, di attrezzature e superfici dure. Utilizzabile manualmente o tramite macchina lavasciuga. Disponibile in flaconi da 1ltx6pz, taniche da 10lt o IBC da 1000lt.

www.sochilchimica.it



SUTTER PROFESSIONAL

All'interno dell'industria agro-alimentare, le zone di manipolazione degli alimenti devono essere mantenute in buone condizioni e gestite in modo tale da essere facili da pulire e, se necessario, da disinfettare. All'interno dei locali dove gli alimenti sono preparati, lavorati o trasformati, si deve evitare la contaminazione trasmessa per via aerea e assicurare uno spazio di lavoro tale da consentire lo svolgimento di tutte le operazioni in condizioni d'igiene. Per raggiungere al meglio questo obiettivo è consigliato l'utilizzo di prodotti e sistemi di pulizia in grado di coniugare un elevato livello di performance pulente e uno sforzo ridotto da parte dell'utilizzatore finale. Scopri la gamma completa su:

www.sutterprofessional.it



TPA



Nell'industria alimentare il vapore saturo ad alta temperatura è una soluzione efficace ed ecologica per il lavaggio di pavimentazioni, macchinari e nastri trasportatori.

I sistemi professionali TPA garantiscono igiene profonda senza detergenti chimici, nel rispetto degli standard HACCP.

Si riducono consumi idrici e tempi di fermo, migliorando sostenibilità e sicurezza nei processi produttivi.

www.tpaimpex.com

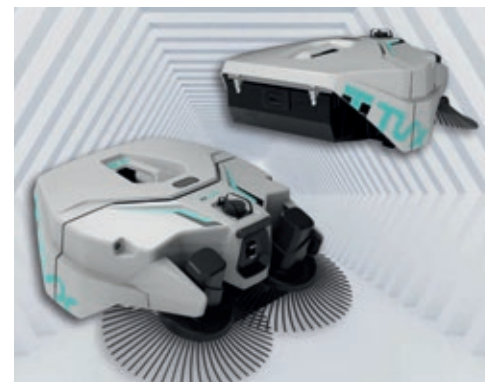
TTS CLEANING



Il ricambio in microfibra e polipropilene Ultrasafe e il telaio touch-free Uni System sono la soluzione ideale per la pulizia dei pavimenti nelle industrie alimentari, entrambi assicurano infatti alte prestazioni e massima igiene. Pensato per le superfici antiscivolo R10/11 e certificato Ecolabel UE, Ultrasafe pulisce in profondità rimuovendo anche lo sporco più ostinato grazie all'efficace azione abrasiva. Uni System, invece, consente di sganciare il ricambio usato senza obbligare l'operatore a toccare le fibre sporche, minimizzando in questo modo il rischio di contaminazione crociata.

www.ttsystem.com

TVX



Gemini 35 è progettato come un robusto robot con completa funzionalità spazzante per soddisfare le rigorose esigenze delle attività di pulizia industriale. Dotato di un capiente serbatoio detriti da 45 litri, di un sistema di navigazione con multisensori e di una tecnologia avanzata di rilevamento ambientale 3D, offre la versatilità necessaria per operare efficacemente in diversi settori industriali, tra i quali: industrie alimentari bevande e ambienti di produzione automatizzati, logistica, impianti chimici. È in grado di fornire soluzioni di pulizia efficienti e automatizzate, ridurre i costi di pulizia manuale e migliorare la sicurezza sul posto di lavoro.

www.tvxitalia.it

PROSSIMA EDIZIONE

CLEANPAGES ANNUARIO DEI FORNITORI PER LA PULIZIA PROFESSIONALE

AL SUO INTERNO TROVERAI

- ▶ circa **700 rivenditori** in tutta Italia con dati anagrafici, contatti web e indicazione dei beni e servizi offerti
- ▶ **comunicazioni** commerciali delle principali aziende del settore

DISTRIBUZIONE

- ▶ **Edizione cartacea:** invio postale alle categorie di interesse + distribuzione in fiere e convegni
- ▶ **Edizione digitale:** inviata a **10.000 contatti**, tra cui **7.000 imprese di pulizia**
- ▶ Presenza fissa della versione digitale sfogliabile su cleanpages.it e su gsanews.it
- ▶ Promozione sulle pagine social (LinkedIn e Facebook) di Edicom

La versione digitale sfogliabile include **link attivi** al sito dell'inserzionista



www.Cleanpages.it

Se sei un'azienda produttrice del comparto e sei interessata a promuovere i tuoi prodotti o servizi nella prossima edizione dell'Annuario 2025/2026, contattaci per maggiori informazioni:

pubblicita@cleanpages.it

Se sei un rivenditore e desideri inserire gratuitamente il nominativo della tua azienda all'interno dell'Annuario 2025/2026 clicca sul qr code e compila il modulo.



i-mop® Lite: il potere della pulizia professionale nel retail di prossimità



Nel retail di prossimità – come negozi, boutique, farmacie e piccoli supermercati – la pulizia è fondamentale per offrire un ambiente accogliente e sicuro. Tuttavia, mantenere l'igiene in spazi ristretti e ad alta frequentazione può essere complesso.

i-mop® Lite è la soluzione ideale per chi cerca efficienza e semplicità: unisce l'agilità di un mocio alla potenza di una lavasciuga pavimenti professionale. Compatto, maneggevole e dotato di sterzo a 360°, permette di pulire anche gli spazi più stretti tra scaffali e banchi, senza intralciare il passaggio dei clienti. Il sistema di aspirazione asciuga immediatamente i pavimenti, riducendo il rischio di scivolamenti. Grazie al basso livello sonoro (68 dB), può essere usato anche durante l'orario di apertura, senza disturbare. I serbatoi sono removibili e facili da igienizzare. Quello di recupero è trattato con un agente antimicrobico per prevenire odori e batteri. i-mop® Lite è una scelta smart per negozi che vogliono mantenere alti standard di pulizia con rapidità, sicurezza e professionalità.

www.ipcworldwide.com

A Ecomondo 2025 prende forma il futuro delle città

L'evento di IEG mette al centro il futuro urbano circolare e salubre nel distretto dedicato Circular Healthy City. Edifici a basso impatto, arredi urbani in biomateriali, gestione circolare delle risorse, tecnologie intelligenti per città più resilienti. Al centro di Ecomondo 2025, l'evento di Italian Exhibition Group divenuto il punto di riferimento in Europa e nel bacino del Mediterraneo per la green, blue e circular economy, va in scena il distretto Circular Healthy City. Si tratta di un'area espositiva e convegnistica dedicata all'evoluzione degli ambienti urbani secondo i principi dell'economia circolare e della salute ambientale e collettiva. Decisori pubblici, progettisti e stakeholder



troveranno negli spazi della Fiera di Rimini dal 4 al 7 novembre un hub dove confrontarsi su soluzioni concrete: urban mining, logistica low-carbon, rigenerazione del territorio, big data e automazioni per la raccolta differenziata e il riuso. Main partner del programma è l'associazione Green Building Council Italia per un evento utile a integrare best practice e direttive europee.

www.ecomondo.com

Disinfezione professionale: l'impegno di Amedics

Le attività di disinfezione, fino a qualche anno fa erano limitate soprattutto al settore medicale ed in misura minore ad alcune altre attività più o meno strettamente collegate: come comunità, zootecnia e veterinaria, industrie alimentari. La crescente urbanizzazione, le sempre più stringenti e pervasive norme igienico sanitarie, il rischio di contagi ed epidemie, causate da viaggi, spostamenti, e maggiori contatti tra le persone, hanno reso la sanificazione un aspetto critico per ogni attività commerciale ed industriale. Inoltre, una sempre maggiore attenzione al benessere personale da parte dei consumatori ha visto il fiorire di attività dedicate, con i loro bisogni di sicurezza sanitaria. Tutto questo ha fatto sì che la domanda di disinfezione efficace, professionale certificata sia cresciuta moltissimo, quantitativamente e qualitativamente. La semplice pulizia, anche continua a essere necessaria, non è però più sufficiente a garantire i livelli di sicurezza richiesti. Amedics è da anni un partner affidabile e specializzato nella disinfezione nel mondo del cleaning professionale. Grazie ad una vasta gamma di soluzioni pensate per le diverse esigenze che vanno dalla disinfezione di superfici e oggetti in ambito di cucine professionali, hotel, ristoranti, comunità, beauty and wellness fino alla disinfezione ambientale in generale. Tutti le formulazione sono rigorosamente testate da laboratori accreditati ed hanno efficacia comprovata.

www.amedics.eu



TWT eleva gli standard di pulizia con il sistema FACILE

Facile è l'innovativo sistema di impregnazione istantaneo direttamente a bordo carrello, che permette di impregnare, appena prima del loro utilizzo, i mop ed i panni necessari per la sanificazione di pavimenti e superfici. Si possono utilizzare fino a 3 detergenti o disinfettanti, gestiti mediante circuiti separati, con erogazioni di soluzione regolabili con dosaggi preimpostati.

Il sistema è molto semplice, veloce e pratico nell'utilizzo. Non richiede secchi d'impregnazione o ingombri aggiuntivi esterni in quanto le taniche delle soluzioni, così come pure il meccanismo di gestione, è celato all'interno del carrello. L'operatore eroga semplicemente la soluzione programmata



premendo un pulsante, senza possibilità di errore nei dosaggi. Il mop, posizionato sul telaio, viene impregnato all'interno dell'apposita vaschetta. Facile coniuga risparmio e rispetto dell'ambiente in quanto tratta "istantaneamente" sul posto solo i mop realmente necessari, anche solo uno, evitando gli sprechi legati al ricondizionamento dei mop impregnati non utilizzati.

FacileMop innalza gli standard igienici ed è particolarmente indicato per gli utilizzi ospedalieri in quanto è completamente no-touch ed abbate il rischio di contaminazione, visto che ogni superficie viene sanificata con un mop diverso, asciutto e pulito fino a qualche istante prima del suo utilizzo. Le soluzioni sanificanti vengono inoltre utilizzate subito dopo l'impregnazione e nelle condizioni di massima efficacia.

Il sistema è solitamente proposto da TWT come funzione aggiuntiva nei carrelli in plastica riciclata ReUse ma può essere installato su qualsiasi altra configurazione dei carrelli TWT quale modulo aggiuntivo da personalizzare al momento dell'ordine.

www.twt-tools.com

TAC&GO!: l'innovazione firmata Marka

In un mercato dove l'innovazione corre veloce e la sostenibilità è una necessità concreta, Marka - brand di MK spa - lancia TAC&GO!: la nuova frontiera della pulizia professionale. TAC&GO! è una gamma di detergenti superconcentrati progettata per i professionisti del cleaning che cercano un sistema sicuro, efficace e sostenibile. Ogni prodotto TAC&GO! nasce da un processo di ricerca continua, con l'obiettivo di garantire elevati standard di sicurezza, prestazioni efficienti e un impatto ambientale ridotto. Basta un semplice TAC per attivare una formula ad altissime performance, studiata per agire in profondità e rendere ogni ambiente impeccabile. Le soluzioni Marka TAC&GO! si basano su quattro pilastri fondamentali:

- **SICUREZZA:** flaconcini da 70 ml che evitano il contatto diretto con il liquido e riducono lo spreco di prodotto;
- **PERFORMANCE:** formule innovative, testate e realizzate con materie prime di origine vegetale;
- **SOSTENIBILITÀ:** -83% di plastica immessa nell'ambiente, flaconi riutilizzabili, packaging totalmente riciclabile;

● **STOCCAGGIO:** fino all'82% di spazio recuperato rispetto ai formati tradizionali. La gamma TAC&GO! è versatile e trasversale, perfetta per ogni superficie e ambiente: ristoranti, hotel, uffici, bar, palestre e imprese di pulizia.

L'assortimento comprende 7 referenze:

- 4 prodotti da diluire in flacone da 500 ml (pronto uso): Sgrassatore Limone, Vetri & Multiuso, Anticalcare Bagno, Deodorante Bifasico
- 3 prodotti da diluire in flacone da 1 litro: Pavimenti Floreale, Pavimenti Fruttato, Sgrassatore Pavimenti

Marka è Protezione Profonda Professionale.

www.markacleaning.com



Let's make it a better place/planet con EcoNatural!

In un mondo in cui la sostenibilità è sempre più fondamentale, Lucart Professional si distingue come leader nell'economia circolare, con una visione che va oltre il semplice riciclaggio. Con il progetto EcoNatural, Lucart invita tutti a unirsi al suo impegno per rendere il mondo un posto migliore.

Da 15 anni, EcoNatural è sinonimo di innovazione sostenibile. Questo progetto, nato da tecnologie avanzate, trasforma ciò che non è più necessario in una risorsa, riciclando tutti i componenti dei cartoni per bevande attraverso un processo produttivo unico nel settore. I cartoni per bevande fanno parte della nostra vita quotidiana. Sono composti da fibre di cellulosa, polietilene e alluminio, e se correttamente separati, possono essere riciclati attraverso un processo specifico.



Grazie alla tecnologia unica di Lucart, le fibre di cellulosa vengono utilizzate per produrre Fiberpack®, la materia prima da cui si ottiene l'intera gamma di carta igienica, asciugamani, fazzoletti, tovaglioli e rulli della linea EcoNatural. Il composto di polietilene e alluminio, invece, viene utilizzato per produrre Al.Pe®, impiegato poi nella fabbricazione di dispenser. Questo rende EcoNatural l'unico sistema in grado di offrire una soluzione completa di carta e dispenser realizzata interamente con cartoni per bevande riciclati. EcoNatural può essere orgogliosamente riconosciuto come un sistema virtuoso che riduce l'impatto dei rifiuti sull'ambiente,



rendendo Lucart Professional un vero punto di riferimento per l'economia circolare in Europa.

www.lucartprofessional.com

Donatello, pulito in punta di ruote

Un carrello per ogni ambiente, a ogni ambiente il suo carrello. Questo principio di verità costituisce il DNA dell'azienda Falpi, che ha posto grande attenzione nel progettare soluzioni di pulizia adatte a ogni contesto. In linea con questa filosofia, il carrello Donatello è stato creato appositamente per soddisfare le esigenze di pulizia dei locali particolarmente delicati, come le grandi cucine della ristorazione collettiva. Donatello si distingue per la sua progettazione mirata: è stato sviluppato in altezza e contenuto in larghezza, con una base che misura 40x40 cm. Questa caratteristica gli permette di adattarsi perfettamente agli spazi ridotti e agli ostacoli presenti nelle cucine di ristoranti e mense, che di solito sono ingombre di macchinari e attrezzature. Grazie alle sue dimensioni ottimizzate, Donatello si muove agevolmente tra gli spazi ristretti, consentendo di effettuare le operazioni di pulizia in maniera efficiente e precisa.

Donatello è stato pensato non solo per offrire funzionalità, ma anche per garantire una lunga durata nel tempo. Come tutti i carrelli prodotti da Falpi, è stato realizzato con materiali di alta qualità, resistenti e durevoli. Questo significa che Donatello diventa un vero e proprio compagno di lavoro per chi si occupa di pulizie professionali, in grado di affrontare le sfide quotidiane con affidabilità. In conclusione, Donatello rappresenta una scelta ideale per chiunque abbia la respon-

sabilità di pulire locali particolarmente delicati come le grandi cucine della ristorazione collettiva. Grazie alla sua progettazione intelligente, alla durabilità e all'impegno per la sostenibilità, Donatello si conferma come una soluzione professionale, economica e rispettosa dell'ambiente.

Falpi continua a innovare nel settore delle pulizie professionali, offrendo prodotti che si adattano alle diverse esigenze degli ambienti di lavoro.

www.falpi.com



THE EUROPEAN CLEANING & HYGIENE AWARDS 2025

2 ottobre 2025
Edimburgo
Scozia

**Prenotate un
posto per l'evento
dell'anno**

- ★ L'opportunità di networking perfetta per voi e il vostro team
- ★ Lasciatevi ispirare: trascorrete una piacevole serata festeggiando il successo del nostro settore
- ★ Una serata ricca di intrattenimento e musica in una delle più belle città d'Europa

Ci piacerebbe avervi con noi



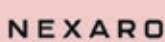
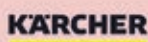
Visitate www.echawards.com/attend
per saperne di più



EUROPEAN
Cleaning
JOURNAL

Sponsor

Partner Media



15^{Year}
ANNIVERSARY

Let's
make it
a better
place
net

**EcoNatural: il modo più naturale di unire
efficienza, igiene e rispetto per l'ambiente.**

EcoNatural è l'unico sistema carta + dispenser nato da un modello circolare che recupera e trasforma le componenti dei cartoni per bevande: utilizza le fibre di cellulosa per produrre la carta e l'alluminio e il polietilene per realizzare i dispenser della linea.

Fai una scelta responsabile: con l'innovazione sostenibile di Lucart Professional garantisci igiene e qualità ai tuoi clienti, e fai la tua parte per aiutare il pianeta.

