

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

N. 7/8
LUGLIO/AGOSTO 2025

PRODOTTI
E SERVIZI PER
**IMPRESE
& DEALERS**

MENSILE DI GESTIONE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

TERZA PAGINA

Intervista Angelo Volpe
Indagine mercato Fabbricanti
Indagine mercato Distributori
Nuovo gruppo distributivo
80 anni di Allegrini

GESTIONE

Galassia dei servizi 2025
IA e gare d'appalto
Veicoli commerciali
We Italia a ISSA Pulire

SCENARI

Hackathon ISSA Pulire
XX Rapporto Sostenibilità Lucart
A.I.D.P.I. a ISSA Pulire
Polveri insetticide

TECNOLOGIE

Droni pulizie in quota

+ FOCUS

Pulizie straordinarie

DAL 1970

Made in Italy


**CLEAN
SAFE
EFFECTIVE.
NETTUNO.**

Prodotti per la pulizia
e la disinfezione di mani,
superfici e per il trattamento
delle acque di piscine.



*Azienda accreditata dal Ministero della Salute
italiano con decreto PMC n. 23/2022.

MEDIA PARTNER
 Europe,
Middle East, & Africa





  
www.nettuno.net


we take care of your hands



The Circle of Care

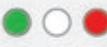


La pulizia professionale al centro di un sistema di valori

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


QUALITÀ
MADE IN ITALY



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

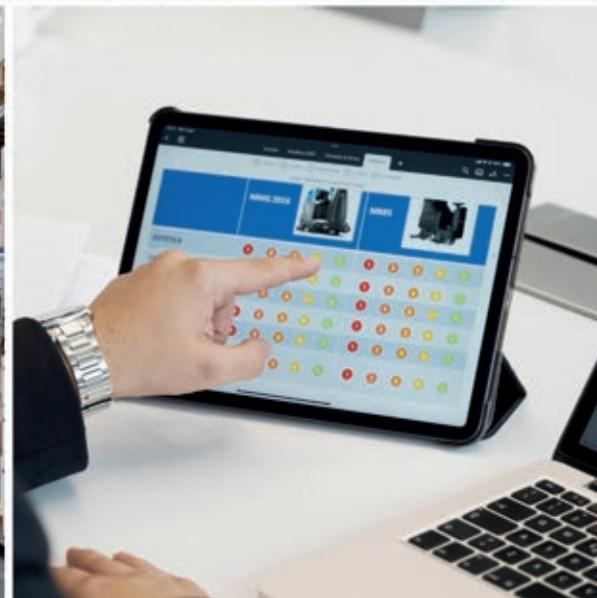


TECNOLOGIA · CONSULENZA · ASSISTENZA

SOLUZIONI PER IL PULITO

Da oltre 35 anni, partner affidabile nella **fornitura, consulenza ed assistenza** legate a macchinari, prodotti, attrezzature e soluzioni per la **pulizia professionale.**

WWW.TCAITALIA.IT





**VERIFICA DI ADEGUATEZZA E
DI CORRETTA ESECUZIONE
DEL SERVIZIO**



TRACE



CONTROL



SURFACE



*Monitorare in tempo
reale l'esecuzione
del servizio di pulizia*



*Eeguire in tempo reale
l'esecuzione guidata dei
controlli di processo e risultato*



*Gestire in tempo reale la
variazione di tutte le superfici e
dei locali del servizio di pulizia*



SOMMARIO

TERZA PAGINA

- 20. Intervista ad Angelo Volpe, Presidente Anip Confindustria [dalla Redazione]
- 22. Innovazione, dinamismo e resilienza nell'istantanea AFIDAMP del settore [di Simone Finotti]
- 26. I trend della distribuzione, mercato da 3 miliardi [di Simone Finotti]
- 28. L'unione fa la... differenza [di Giuseppe Fusto]
- 32. Dal dopoguerra ad oggi, otto decenni di qualità, servizio e passione [di Umberto Marchi]

GESTIONE

- 36. Galassia dei Servizi 2025: il Facility Management tra crescita, pressioni competitive e sfide nel mercato pubblico [di Vittorio Serafini]
- 40. Ecco a voi Tender Brain, il "velocizzatore" per le gare d'appalto [di Simone Finotti]
- 42. Sulla via del successo ogni impresa ha i suoi... mezzi [di Carlo Ortega]
- 46. Il distributore come partner strategico: WE Italia a ISSA Pulire 2025 [di Chiara Calati]
- 48. GSA Imprese e Lavoro [dalla Redazione]

SCENARI

- 52. Anno 2035, due nuovi stadi tutti da pulire. Con intelligenza [di Giuseppe Fusto]
- 56. Vent'anni di impegno, una luce sul futuro [dalla Redazione]
- 58. A.I.D.P.I. a Disinfestando 2025: rappresentanza, formazione e confronto per il futuro del Pest Management [di Chiara Calati]
- 60. Le polveri insetticide nella gestione degli infestanti [di Lorenzo Donati]

TECNOLOGIE

- 62. Sky wash, droni, dati ed efficienza: la nuova era della pulizia [dalla Redazione]

FOCUS

- 64. Tutto ciò che serve per una pulizia... straordinaria! [di Simone Finotti]



HOTEL



Pavimenti Floreale
Vetri & Multisuso
Anticalcare
Deodorante Bifasico

BAR



Sgrassatore Limone
Vetri & Multisuso
Sgrassatore Pavimenti
Anticalcare

UFFICI



Vetri & Multisuso
Pavimenti Floreale
Anticalcare
Deodorante Bifasico

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 69. 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 Amoruso 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 SERRANÒ

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

Segreteria: BARBARA AMORUSO - **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.



per un perfetto
allineamento
estetico con i
carrelli della linea
Hotel Falpi



Kubi Silver

discreta *eleganza*,
funzionalità *silenziosa*

Nettuno celebra 55 anni di INNOVAZIONE E SUCCESSO NEL SETTORE DELLA DETERGENZA PROFESSIONALE



Fondata nel 1970 da Battista Fratus con l'innovativa "pasta lavamani" per sporchi difficili, Nettuno ha costruito la sua reputazione puntando su qualità, innovazione costante e attenzione genuina al cliente. La sua missione è sempre stata offrire soluzioni efficaci e moderne, senza mai rinunciare ai valori di artigianalità e cura personalizzata. Il segreto del suo successo sta proprio nella capacità di adattarsi, nell'innovare senza sosta, nell'offrire prodotti affidabili e di alta qualità, e in un servizio sempre vicino alle persone. Una leadership attenta ha saputo motivare il team e valorizzare ogni collaboratore, creando una cultura inclusiva che nel 2025 ha portato all'importante riconoscimento della Certificazione della Parità di Genere.

Tradizione e innovazione convivono in Nettuno in modo naturale. La storia è un patrimo-



nio prezioso che viene custodito e raccontato con trasparenza, mentre l'azienda continua a migliorare i processi integrando nuove tecnologie e investendo in ricerca e sviluppo. La collaborazione tra generazioni e la formazione continua permettono di unire esperienza e nuove idee, dando vita a prodotti e servizi che rispecchiano qualità ed etica.

Nel 2024 Nettuno ha lanciato una nuova linea di disinfettanti a Presidio Medico Chirurgico, pensata per operatori sanitari e ambienti HAC-CP, garantendo massima efficacia e sicurezza. Come sottolinea Marina Fratus, Amministratore Delegato, "la priorità è garantire la salute e il benessere dei nostri clienti". Questo lancio è una grande occasione per crescere e diversificare il portafoglio prodotti, rafforzando allo stesso tempo l'immagine del marchio.

Il prossimo anno verrà lanciata una gamma dedicata alla detergenza professionale delle superfici, pensata per rispondere alle esigenze di un mercato che chiede soluzioni innovative

ed altamente efficaci. Nettuno, riconosciuta in Italia e all'estero per affidabilità e qualità, punta molto sull'espansione internazionale. Nonostante un contesto geopolitico complesso, l'azienda vuole consolidare la sua presenza nei mercati attuali ed esplorare nuove opportunità, soprattutto in Africa e Medio Oriente, dove la domanda è in crescita.

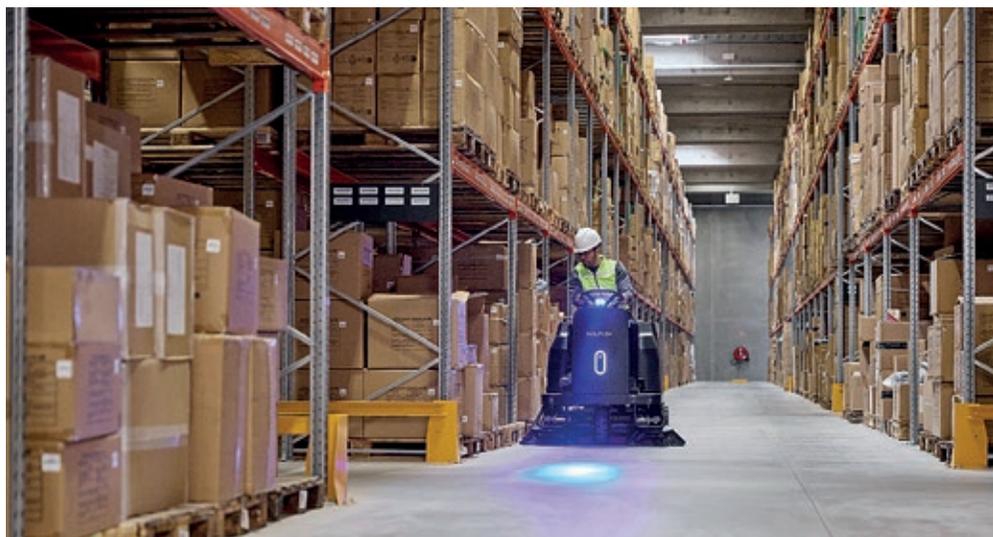
L'azienda continuerà a investire in ricerca e sviluppo, nuove tecnologie, indagini di mercato e rafforzamento della presenza online. La sostenibilità resta un valore chiave: Nettuno è impegnata a ridurre l'impatto ambientale attraverso prodotti eco-friendly, packaging in plastica riciclata, sistemi anti spreco e una gestione responsabile delle risorse energetiche. L'azienda annuncia inoltre con orgoglio la pubblicazione del suo primo bilancio di sostenibilità, un passo importante verso un impegno più responsabile e trasparente per il futuro. Per celebrare il suo 55° anniversario, Nettuno ha voluto creare un evento speciale dedicato a tutti i dipendenti, alle loro famiglie e ad alcuni rappresentanti del territorio di appartenenza. Una serata all'aperto, all'insegna della leggerezza e del divertimento, durante la quale si sono susseguiti momenti di allegria, giochi e convivialità, per ringraziare chi ha contribuito al cammino dell'azienda.

Con la sua naturale capacità di adattarsi, Nettuno è pronta a raccogliere le sfide e le opportunità del futuro.

www.nettuno.net



Nilfisk SW3000: LA NUOVA SPAZZATRICE UOMO A BORDO CHE UNISCE SOSTENIBILITÀ, EFFICIENZA E SEMPLICITÀ D'USO



Presentata in anteprima a ISSA Pulire, la nuova Nilfisk SW3000 ha subito catturato l'attenzione degli operatori professionali. Una spazzatrice uomo a bordo compatta, moderna, progettata per offrire massima efficienza con il minimo sforzo: ideale per imprese di pulizia, facility manager e rivenditori che cercano soluzioni concrete e performanti.

Più sostenibilità, meno compromessi

La Nilfisk SW3000 rappresenta un chiaro esempio di come la sostenibilità possa diventare un valore tangibile, integrato fin dalla progettazione. Realizzata con il 25% di plastica riciclata post-consumo, un materiale che garantisce la stessa robustezza e durata delle plastiche vergini, senza compromessi sulle prestazioni o sulla sicurezza.

Questa scelta riflette un impegno concreto nel ridurre l'impatto ambientale dei prodotti, abbattendo il consumo di risorse naturali e limitando la quantità di plastica destinata alle discariche. Inoltre, l'impiego di materiali riciclati facilita la circolarità del prodotto



all'interno di un modello di economia sostenibile, promuovendo il riuso e la riduzione degli sprechi.

La SW3000 risponde così efficacemente alla crescente richiesta da parte di clienti pubblici e privati di soluzioni di pulizia professionale che non solo siano efficaci, ma anche responsabili dal punto di vista ambientale.

Facile da usare, anche per i meno esperti

Accesso tramite PIN o chiave FOB, comandi intuitivi e display user-friendly rendono l'uso immediato. La manutenzione può avvenire

senza l'uso di attrezzi e i punti di contatto colorati, facilmente identificabili, guidano l'operatore e consentono interventi rapidi e senza errori.

Manutenzione smart, riduzione tempi morti

Filtri e spazzole si sostituiscono in pochi secondi, senza attrezzi. I QR code integrati forniscono accesso immediato a guide e video, mentre la diagnostica semplificata riduce i tempi di fermo.

Produttività su grandi superfici

Con una pista di lavoro di 1.350 mm, doppie spazzole anteriori di serie e spazzola centrale da 700 mm e sistema DustGuard™ per il controllo della polvere, la SW3000 è perfetta per magazzini, industria leggera e retail.

Tecnologia a supporto dell'efficienza e del comfort

La Nilfisk SW3000 è disponibile con batterie tradizionali al piombo e con le innovative batterie agli ioni di litio, garantite fino a 5 anni. La tecnologia Li-ion assicura lunga autonomia e ricariche rapide e flessibili, ideali per adattarsi ai ritmi più intensi senza interruzioni.

A bordo ogni dettaglio è studiato per il benessere dell'operatore: dal sedile ergonomico regolabile alle dotazioni di sicurezza opzionali, come le luci blu di segnalazione e il tettuccio protettivo, che coniugano comfort e sicurezza in ogni momento della giornata lavorativa.

Nilfisk SW3000 incarna una nuova visione della pulizia professionale, dove tecnologia, rispetto ambientale e performance si fondono per trasformare ogni intervento in un'opportunità di efficienza e sostenibilità reale.

www.nilfisk.com

L'EVOLUZIONE DEL MERCATO DELLE GARE D'APPALTO: la risposta strategica di 10Consulting



Progettazione, formazione,
consulenza e sviluppo.
Questa è **10consulting**.

10consulting.it

Negli ultimi anni, il mercato delle gare d'appalto ha vissuto una profonda trasformazione, alimentata da nuovi bisogni sociali, dinamiche economiche e -soprattutto - dal recente aggiornamento del Codice degli Appalti. Le aziende erogatrici di servizi, in particolare nel settore del Facility Management, sono oggi chiamate a rispondere in modo sempre più puntuale, efficiente e flessibile alle richieste delle stazioni appaltanti, ponendo maggiore attenzione a qualità dei servizi, sostenibilità ed integrazione con il territorio. Si tratta di uno scenario complesso, in cui 10Consulting si conferma partner dinamico e affidabile, in grado di affiancare il cliente non solo nella partecipazione alle gare, ma anche nella redazione di una solida ed innovativa proposta progettuale.

Supporto strategico, operativo e specialistico a tutte le realtà del Facility Management: questi sono solo alcuni dei pilastri fondamentali dello Studio che, ogni giorno, mira a migliorare competitività e posizionamento dei suoi partner.

All'inizio di quest'anno ha inoltre avviato due nuovi rami di sviluppo, introducendo in organico figure verticali dall'alto livello di specializzazione.

Il primo riguarda il potenziamento dell'area dedicata alla gestione del verde, guidata da Alessandro Cattaneo, professionista con ol-

tre 30 anni di esperienza nel settore e che ha permesso allo Studio di ampliare l'offerta con un approccio tecnico e sostenibile, in linea con le più recenti esigenze ambientali e regolatorie.

Paolo Aliata, in parallelo, grazie a 25 anni di esperienza nel settore socio-educativo, porta solide competenze nella progettazione e gestione di servizi rivolti a persone con disabilità e disturbi dello spettro autistico. Il suo è un percorso che unisce formazione economica (Bocconi, Management del Non Profit) e profonde esperienze educative sul campo, che lo hanno portato nel tempo a ricoprire ruoli di alto profilo e responsabilità: oggi mette a disposizione un supporto strategico nella partecipazione a gare pubbliche e nello sviluppo tecnico-organizzativo dei servizi, offrendo consulenza, formazione e supervisione nei processi di innovazione e crescita.

In un mondo sempre più tecnologico e digitalizzato, oltre all'ampliamento delle competenze e relativa diversificazione dell'offerta, lo Studio ha investito fortemente nell'innovazione tecnologica: in collaborazione con un partner specializzato nello sviluppo software, è infatti stato avviato un progetto di **integrazione di sistemi intelligenti**, con l'obiettivo di ottimizzare tutte le fasi no-core delle gare, dalla lettura dei bandi all'analisi di fattibilità, dalla valutazione del rischio alla

stima delle risorse.

Questa tecnologia, potenziata da algoritmi di **Intelligenza Artificiale**, permette un significativo risparmio di tempo e risorse, liberando energie preziose da impiegare nella progettazione vera e propria e nella valorizzazione del know-how interno.

In un mercato in continuo cambiamento, scegliere 10Consulting significa dunque affidarsi ad un **partner strategico** in grado di coniugare **esperienza, innovazione e visione**.

Grazie ad un team multidisciplinare, partner altamente qualificati e soluzioni digitali avanzate, lo Studio è in grado di costruire percorsi su misura, pensati per valorizzare ogni specificità aziendale, garantendo risultati concreti e duraturi.



UN NUOVO STANDARD DI ELEGANZA: il carrello Kubi Silver



Falpi è felice di annunciare un'importante novità all'interno della famiglia di carrelli Kubi: la nuova ed elegante colorazione Silver. Questa innovazione cromatica non solo aggiunge un tocco di modernità e raffinatezza, ma si allinea perfettamente con la gamma hotel SOLux di Falpi. La nuova colorazione Silver del carrello Kubi è stata studiata per soddisfare le esigenze di chi cerca non solo funzionalità, ma anche un design che si accordi con ambienti minimal e armoniosi. Il colore Silver è ideale per tutte quelle strutture ricettive che desiderano offrire un'immagine curata e professionale ai propri ospiti. Uno degli aspetti più interessanti di questa nuova colorazione è la sua ottima coerenza estetica con i carrelli SOLux, questo significa che le strutture alberghiere che già utilizzano i prodotti Falpi possono ora integrare il carrello Kubi Silver senza compromettere l'armonia visiva degli ambienti. I carrelli Hotel SOLux trovano nel Kubi Silver un complemento

perfetto, creando un'atmosfera ricercata e specializzata. Con un'attenzione meticolosa alle esigenze dei professionisti, il carrello Kubi Silver mantiene tutte le caratteristiche estetiche, funzionali e sostenibili che hanno reso il modello Kubi uno dei più apprezzati sul mercato. Come per tutti i carrelli della gamma Kubi anche il Silver è dotato di ampi spazi per la raccolta differenziata, comparti



modulabili e accessori pensati per ottimizzare il lavoro degli operatori: optare per il carrello Kubi nella nuova colorazione rappresenta un investimento intelligente per tutte quelle strutture che vogliono migliorare la propria efficienza operativa senza rinunciare all'estetica. La durabilità dei materiali, unita alla facilità di pulizia e manutenzione, garantiscono un prodotto che conserva nel tempo le proprie caratteristiche, rendendolo una scelta vantaggiosa. Falpi, ancora una volta, dimostra di saper anticipare le tendenze e rispondere alle esigenze di un mercato in continua evoluzione. In conclusione, la gamma di carrelli Kubi offre oggi soluzioni per tutti i tipi di strutture, garantendo sempre funzionalità, eleganza, robustezza e il carattere inconfondibile del "Made in Italy". Per ulteriori informazioni su Kubi Silver ti invitiamo a visitare il sito web.

www.falpi.com

DALLA SANITÀ AI NUOVI SETTORI: l'evoluzione di Amedics

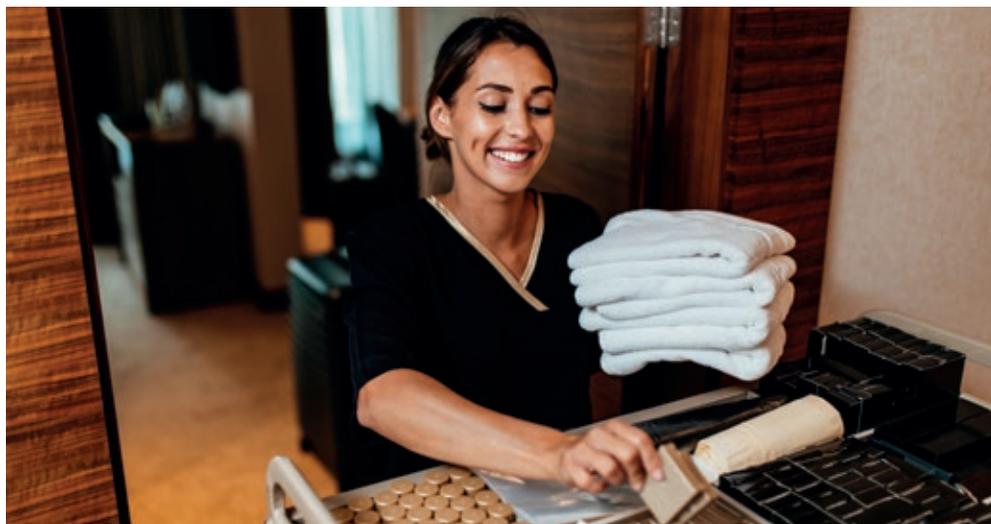


Amedics ha una storia e un'esperienza pluriennale quale fornitore di prodotti per la disinfezione e la pulizia professionale. Attraverso la sua attività tradizionale nel comparto della disinfezione, ha sempre ammesso sul mercato formulati registrati come PMC o come Dispositivi Medici. Prodotti quindi testati per confermare la loro efficacia contro la maggior parte dei possibili microrganismi patogeni presenti sulle superfici da trattare. Va ricordato che le tipologie di microrganismi presenti nell'ambiente sono molto diversi tra loro. Ogni specie ha una sua particolarità e una pericolosità più o meno importante per l'uomo, ma anche una diversa suscettibilità verso i disinfettanti utilizzati per debellarli. Il fatto che i formulati Amedics vengano registrati e testati sulla base di linee guida internazionali, rende più semplice per l'utilizzatore finale scegliere il prodotto più adatto allo scopo e permette di avere delle linee guida di utilizzo (tempi di contatto, concentrazioni d'uso e modalità applicative) che rendono il loro uso a prova di errore. Con il tempo e con l'evoluzione del mercato e degli utilizzatori, Amedics ha ampliato il suo portafoglio prodotti aggiun-

gendo detergenti, detergenti disinfettanti, e prodotti ausiliari, con lo scopo di fornire soluzioni integrate ai propri clienti, così da essere in grado di fornire una vasta gamma di soluzioni ai problemi affrontati dagli operatori. Prodotti che possono consentire di definire veri e propri protocolli di pulizia e di sanificazione ambientale. Cosa questa sempre più richiesta dai loro clienti e dalle sempre più articolate e pervasive normative igienico sanitarie. L'azienda, oltre ad ampliare la gamma e la tipologia dei suoi

prodotti, ha ritenuto inoltre coerentemente con questa strategia, entrare in altre aree di business, che avevano ed hanno problematiche analoghe di pulizia e disinfezione, rimanendo comunque in un ambito professionale. Partendo dal mondo della sanità, si è allargata innanzitutto nei settori attigui più affini, come il comparto estetico e le attività collegate al benessere e alla cura dell'aspetto fisico. In questi settori, l'uso di strumenti particolari e la necessità di avere ambienti il più possibile asettici, ha reso fondamentale l'uso di disinfettanti di facile uso, ma anche di provata efficacia, similmente a quanto richiesto nel settore sanitario. Il passo successivo è stato quindi quello, ancora in evoluzione, di diventare fornitore di quei settori dove igiene, pulizia e disinfezione sono una necessità per riuscire ad essere competitivi in un mercato sempre più complesso. Ecco, quindi, l'inserimento di nuovi formulati, a fianco di quelli esistenti, dedicati a settori come l'Hotellerie, le palestre, le comunità (mense, case di riposo e così via) e in senso lato a tutte quelle attività commerciali e di servizi frequentate da molte persone, anche contemporaneamente.

www.amedics.eu



CLAUDIT® IA



CLAUDIT® si “digievolva” integrando l’intelligenza artificiale ad alcune sue funzioni principali. Grazie alla partnership sottoscritta con la sezione di Ingegneria Gestionale dell’Università Carlo Cattaneo “LIUC” di Castellanza saranno sviluppate parti del software in IA e integrate nella Suite CLAUDIT®.

L’Intelligenza Artificiale (IA) sta rivoluzionando la nostra vita e il nostro modo di lavorare, anche nel campo della gestione, verifica, controllo e monitoraggio dei Servizi di Pulizia e Disinfezione. Gli strumenti di IA generativa si rivelano uno strumento essenziale per aumentare la produttività, velocizzare la generazione di contenuti e supportare gli operatori nelle attività quotidiane. Per analizzare dati, migliorare la gestione delle risorse e adottare soluzioni innovative, integrandosi con i software di gestione per riorganizzare le attività in caso di imprevisti. Per CLAUDIT® segna una svolta decisiva. Dai sistemi di rilevazione mediante smartphone in collegamento con i Beacons al riconoscimento intelligente delle aree di lavoro, delle prestazioni e attività da svolgere nei diversi

locali con diverse aree di rischio, il tutto in tempo reale.

CLAUDIT® è lo strumento informatizzato per la gestione del collaudo continuativo degli appalti dei Servizi di Pulizia e Disinfezione. La Suite CLAUDIT® totalmente in cloud condivisa tra il Gestore del Servizio e la Stazione Appaltante, restituisce in tempo reale lo stato dell’arte del servizio, nel rispetto delle richieste del Capitolato di gara e delle scelte metodologiche offerte dal Fornitore, in

ottemperanza alle normative volontarie e cogenti. Digitalizzare i processi implica una profonda revisione del modo in cui si lavora, ripensarli, ridisegnarli, in altri termini reingegnerizzarli, integrando i moduli di automazione e controllo che le moderne tecnologie offrono. Non dimentichiamoci che in un ambiente sanitario la pulizia è sinonimo di igiene. L’igiene in questi ambienti è fondamentale oltre alla disinfezione in tutte le aree vicine o a contatto con il paziente. Per garantire questo è importante sempre il rispetto degli elevati standard di pulizia e disinfezione in tutte le aree sanitarie; il personale addetto al servizio deve lavorare con procedure professionali in conformità con gli standard di qualità stabiliti e formato per le attività che svolge. Per questo motivo FMSpecialist S.r.l. proprietaria della Suite CLAUDIT®, ha deciso di investire sulla Intelligenza Artificiale (IA) per semplificare le varie funzioni e consentire un approccio che può portare a una maggiore efficienza, accuratezza, sicurezza e accessibilità dei dati, con conseguenti decisioni aziendali più informate e un migliore utilizzo delle risorse. Quindi reportistiche più evolute che evidenzino le problematiche per premiare la corretta esecuzione del Servizio. In linea con quanto richiesto dal nuovo Codice degli Appalti.

www.claudit.it



i-mop® Lite:

EFFICIENZA COMPATTA PER LA PULIZIA PROFESSIONALE

Nel panorama della pulizia professionale, dove rapidità d'intervento e versatilità delle attrezzature sono requisiti sempre più richiesti, disporre di soluzioni pratiche ed efficienti rappresenta un vantaggio concreto per le imprese di pulizia e i professionisti del facility management. In questo contesto, i-mop® Lite di IPC si propone come una macchina compatta e maneggevole, pensata per semplificare le operazioni quotidiane senza rinunciare a buone prestazioni operative.

Compatta, leggera, funzionale

Grazie a un design snello e a un sistema di sterzo a 360°, i-mop Lite consente all'operatore di muoversi agevolmente anche in ambienti angusti o molto arredati: aree commerciali, uffici, hotel, punti vendita o zone a traffico elevato. La struttura leggera facilita l'uso prolungato, mentre le spazzole controrotanti ad alta velocità (500 rpm) permettono una pulizia accurata anche su superfici complesse.

Questa combinazione di mobilità e funzionalità rende la macchina adatta a contesti dove servono interventi rapidi, efficaci e poco invasivi.

Un supporto concreto per aumentare la produttività

i-mop Lite si distingue anche per la semplicità di utilizzo. Il sistema di aspirazione integrato consente di lasciare i pavimenti asciutti al termine del passaggio, contribuendo a ridurre i rischi di scivolamento e migliorando la sicurezza, in particolare nei luoghi aperti al pubblico.

I serbatoi estraibili agevolano le operazioni di riempimento e svuotamento, mentre la batteria a lunga durata offre fino a 60 minuti di autonomia operativa, limitando i tempi di



inattività e permettendo di gestire sessioni di pulizia più estese con un'unica carica.

Un'opportunità interessante per gli operatori del cleaning

Per le imprese di pulizia, i-mop Lite rappresenta uno strumento utile per ottimizzare i tempi di intervento e alleggerire il carico operativo degli addetti, con effetti positivi sulla qualità del servizio e sulla gestione dei costi.

Anche per i rivenditori, la macchina si configura come una proposta commerciale versatile, adatta a rispondere alla domanda crescente di soluzioni compatte, facili da maneggiare e capaci di offrire buone prestazioni.

i-mop Lite è una proposta concreta e ben bilanciata per chi cerca funzionalità, semplicità e buone performance nel lavoro quotidiano.

www.ipcworldwide.com

SCOPRI IL NUOVO PORTFOLIO DI PRODOTTI INTERNAZIONALI per la professional hygiene di Christeyns

Christeyns è orgogliosa di presentare il suo nuovo portfolio di prodotti per il settore della Professional Hygiene, progettato per rispondere alle esigenze dei professionisti dell'igiene in tutto il mondo. Questo portfolio innovativo è suddiviso in quattro macro-gamme, ciascuna pensata per offrire soluzioni specifiche per ogni area di applicazione: lavanderia, cucina, pavimenti e interni. Per tutte le seguenti gamme sono disponibili alternative ecologiche appartenenti alla linea Green'r, con prodotti a marchio ECOLABEL.

Linea per la lavanderia: CARETEX

Per soddisfare le esigenze dei nostri clienti, i nostri specialisti di lavanderia hanno sviluppato la linea CARETEX, che comprende prodotti per tessuti delicati e non delicati. Per chi utilizza generatori di ozono, offriamo la linea RAPID-O, con prodotti compatibili che assicurano una pulizia profonda e rispettosa dell'ambiente. Con CARETEX, Christeyns garantisce risultati impeccabili per ogni tipo di tessuto.

Linea per la cucina: RELAVIT

La linea RELAVIT è pensata per aiutare i professionisti della ristorazione a mantenere un'igiene impeccabile nell'ambiente cucina.

La gamma comprende detergenti per la manutenzione regolare, sgrassanti, disincrostanti, disinfettanti e prodotti specifici, disponibili in diverse confezioni, concentrazioni e forme, come solidi e spray.

Questi prodotti assicurano risultati di pulizia eccellenti, lasciando la cucina immacolata e sicura.

Linea per pavimenti: FLOORIT

Christeyns supporta i professionisti dell'igiene nella scelta dei prodotti più adatti alla manutenzione e al trattamento dei diversi



tipi di pavimenti, grazie alla gamma FLOORIT. I prodotti sono progettati per la manutenzione quotidiana e includono anche soluzioni specialistiche, disponibili in diverse fragranze e versioni ecologiche.

La gamma comprende cere, deceranti e sgrassatori, garantendo pavimenti sempre puliti, brillanti e ben curati.

Linea per gli interni: LUFRA

La gamma LUFRA comprende un'ampia selezione di prodotti per la pulizia degli ambienti interni, inclusi detergenti per varie superfici e soluzioni specifiche per il bagno.

I detergenti sono disponibili sia in formule concentrate che pronte all'uso, accompagnati

da sgrassanti, disincrostanti e lucidanti.

LUFRA offre anche prodotti specifici per vetro e metallo, assicurando risultati eccellenti per la pulizia e la manutenzione degli spazi interni.

Conclusione

Il nuovo portfolio di Christeyns rappresenta un importante passo avanti nella modernizzazione del settore chimico, offrendo soluzioni innovative, efficienti ed ecologiche per la Professional Hygiene. L'azienda è entusiasta di condividere queste novità e di contribuire a migliorare gli standard di igiene in tutto il mondo. Restate sintonizzati per ulteriori aggiornamenti e dettagli sul lancio ufficiale.

www.christeyns.com/it-it/

COMUNICARE NEL PROFESSIONAL CLEANING NON È UN OPTIONAL È strategia!

Nel mondo del cleaning professionale, la qualità dei prodotti è importante, ma non è sufficiente. Per emergere in un mercato affollato e in continua evoluzione, servono strumenti di comunicazione capaci di valorizzare ciò che spesso resta invisibile: l'affidabilità, l'esperienza, l'identità. È in questo spazio che si inserisce Brandand, agenzia di comunicazione con sede nei Paesi Bassi, fondata da Sergio Russo, con oltre dieci anni di esperienza nel comparto. Brandand affianca imprese e dealer del settore con soluzioni su misura di comunicazione B2B, grazie a una profonda conoscenza dei codici e delle esigenze del cleaning professionale. L'agenzia parla la lingua del settore. Tra i servizi offerti: progettazione di etichette per



OGNI
SUCCESSO
MERITA
DI ESSERE
RACCONTATO



prodotti chimici conformi alla normativa UE, personalizzazione di spazi espositivi, materiali promozionali, produzione video, siti web, gestione social e strategie di comunicazione per fiere, sia in Italia che all'estero. Brandand può porsi come ponte strategico verso i mercati esteri, soprattutto per quei dealers italiani che desiderano ampliare la propria visibilità o consolidare il proprio posizionamento in Europa. La presenza sempre più attiva dell'agenzia in un contesto internazionale – a partire dalla sua base nei Paesi Bassi – apre nuove possibilità per imprese e distributori che vogliono strutturare al meglio la propria immagine, con un partner capace di costruire campagne multicanale, supportare eventi, e coordinare la promozione online e offline attraverso una rete solida di professionisti.

**LA VISIBILITÀ
FA LA DIFFERENZA**

Essere presenti non basta. Serve farsi notare, con coerenza, visione e competenza.

Con Brandand, la comunicazione diventa un investimento strategico: un racconto costruito per durare, un'identità visiva capace di parlare al mercato, una voce che emerge dove conta davvero.

Ogni successo merita di essere raccontato. E per farlo servono visione, empatia e la capacità di trasformare la comunicazione in valore.

info@brandand.eu

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 super-concentrati 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/professionisti/



La rivoluzione è iniziata...

TAC&GO! e sei pronto per partire



TAC&GO! È FACILE DA USARE

1  **Riempi il flacone d'acqua fino alla tacca incisa**

2  **Avvita il flaconcino del concentrato fino a sentire il TAC...**

3  **Agita e diluisci per ottenere una miscela omogenea**

4  **&GO!: inizia a pulire in modo sicuro ed efficace**

ULTIMAXX 360: LA NUOVA FRONTIERA DELLA PULIZIA PROFESSIONALE

La nuova lavasciuga TASKI ULTIMAXX 360 rappresenta un salto di qualità nella pulizia professionale, coniugando ergonomia, tecnologia e sostenibilità. Progettata e costruita in Svizzera, la macchina nasce con l'obiettivo di superare i limiti dei tradizionali sistemi di lavaggio manuale, offrendo prestazioni superiori in termini di autonomia, area di lavoro e igiene.

Oltre a queste caratteristiche, la lavasciuga si distingue per rispettare tutti i criteri previsti dai CAM vigenti. Uno dei principali punti di forza è il serbatoio dell'acqua da 4 litri, quasi il doppio rispetto ai modelli precedenti, che consente di coprire fino a 360 m² con un solo carico di acqua pulita. La tecnologia IntelliBac, basata su materiali antimicrobici, contribuisce inoltre a mantenere il serbatoio igienizzato, prevenendo la proliferazione batterica.

Sul fronte dell'alimentazione, ULTIMAXX 360 utilizza la piattaforma Flexx con batteria IntelliPower, capace di garantire oltre 2 ore e mezza di autonomia. Rispetto ai modelli precedenti, significa un incremento dell'88% e una maggiore produttività: fino a 1380 m² l'ora secondo lo standard DIN. L'operatore può contare anche su una ricarica rapida e su una garanzia di due anni, a conferma della solidità del sistema. Dal punto di vista meccanico, la macchina si distingue per il pivot a 360°, che assicura maneggevolezza e accesso anche alle aree più difficili, come corridoi stretti, zone intorno ai tavoli o piccoli locali di servizio. Con una pista di 49 cm e un design compatto, la ULTIMAXX 360 unisce produttività elevata in un ingombro ridotto, risultando ideale per ambienti complessi come cucine, bagni pubblici, reception o camere d'albergo. La macchina è pensata per assolvere anche gli standard di lavoro in ambito ospedaliero, tanta è la elasticità d'uso che può garantire, ed in tutte le aree più complesse della GDO.

Sul tema della ergonomia e della interfaccia utente spicca il manico ErgoGrip, progettato



per ridurre l'affaticamento dell'operatore. L'avvio è immediato grazie a comandi intuitivi, luci LED integrate che illuminano l'area di lavoro e un sistema di segnalazione che indica il livello dell'acqua. Anche le operazioni di manutenzione sono semplificate: punti di intervento evidenziati in giallo guidano la pulizia di filtri, serbatoi, spazzole e squeegee. Questo riduce drasticamente i tempi di formazione dell'operatore e di fermo macchina in caso di assistenza.

Dal punto di vista tecnologico, la macchina integra funzioni avanzate come il Twister Button, per l'utilizzo di spazzole specifiche

(intercambiabili ad attacco magnetico) e la predisposizione per strumenti digitali come TASKI AR (supporto in realtà aumentata per istruzioni e assistenza) e IntelliTrail (monitoraggio remoto delle prestazioni e della manutenzione). Particolare attenzione è stata dedicata alla sostenibilità: oltre il 30% delle plastiche utilizzate proviene da materiale riciclato, i motori digitali riducono i consumi energetici del 30% e l'innovativo sistema idrico consente un risparmio d'acqua fino al 30% rispetto al tradizionale lavaggio manuale.

Le applicazioni sono molteplici: dall'industria alimentare, dove garantisce pavimenti impeccabili e sicuri, all'hotellerie, in cui unisce la pulizia efficace alla velocità di esecuzione nel ripristino delle camere, fino al settore sanitario, dove la riduzione del rischio di contaminazioni è un valore imprescindibile. Per le imprese di pulizia, per le scuole e gli spazi retail ULTIMAXX 360 è una risposta concreta alle esigenze di pulizia rapida, efficace e sostenibile.

Assolve pienamente allo slogan "from mop to maxx"!

www.diversey.com

IL PERSONALE NEGLI APPALTI

Come trasformare il vincolo in un valore.

Nel settore della pulizia professionale e del Facility Management in generale, da alcuni anni le imprese si stanno confrontando con una difficoltà crescente: la carenza di personale qualificato. Un fenomeno ormai strutturale che impatta direttamente sull'efficienza dei servizi e sulla qualità percepita dal cliente.

Il sistema

In un sistema dominato dalla logica degli appalti con turnover elevato, dove gli operatori vengono automaticamente riassorbiti dall'appaltatore subentrante, le aziende si trovano a governare squadre spesso demotivate, scarsamente fidelizzate e difficili da coinvolgere. Le cause sono molteplici: fattori demografici, percezione sociale del lavoro, concorrenza tra imprese. Il risultato è comunque una pressione costante sulle organizzazioni, che si devono impegnare oltremodo per garantire la continuità e la qualità delle prestazioni.



La sfida

Il tema emerge con forza tra gli addetti ai lavori: per affrontare la sfida servono nuove strategie nella gestione delle risorse umane, capaci di valorizzare il lavoro operativo come asset centrale e non più marginale, di risorse fondamentali.

La vera leva competitiva non è il "chi", ma il "come" gestire. Le aziende più evolute stanno superando l'approccio meramente amministrativo e adottano modelli organizzativi capaci di valorizzare anche risorse inizialmente demotivate o ostili. La formazione diventa uno strumento che oltre a trasmettere procedure, aiuta a costruire senso di appartenenza e riconoscimento, anche attraverso percorsi brevi e mirati on the job. L'impiego di strumenti digitali per la pianificazione dei turni, il tracciamento delle attività e la comunicazione digitale con il personale consente di rendere il lavoro più prevedibile, trasparente e meno conflittuale. Più in generale, è la cultura organizzativa che va ripensata: serve una governance che, pur consapevole delle rigidità del sistema, riesca a rendere il lavoro sul campo meno isolato, più dignitoso e connesso agli obiettivi dell'impresa.

La soluzione

Trasformare la gestione del personale operativo in un valore tangibile, che incida sulla qualità del servizio e sulla reputazione dell'impresa. Non si tratta di un'operazione semplice né immediata. Richiede un cambiamento culturale e organizzativo, ma soprattutto, il supporto di un partner che conosca a fondo le logiche e le criticità del settore. **GeIAS nasce proprio nel mondo del Facility Management** — non ha adattato un gestionale generico, ma ha sviluppato una soluzione costruita per rispondere in modo nativo alle complessità tipiche degli appalti, della mobilità del personale, della frammentazione operativa.

La sua infrastruttura digitale è pensata per **avvicinare l'impresa al lavoratore** e al committente, facilitando la comunicazione, la trasparenza e il monitoraggio, ma anche per **intercettare criticità in tempo reale** e alimentare modelli previsionali che aiutino a prendere decisioni rapide e consapevoli. È in questa capacità di coniugare efficienza e umanità, controllo e flessibilità, che GeIAS diventa un vero alleato per chi vuole fare della gestione delle risorse **un elemento distintivo di competitività**.

In un settore dove tutti lavorano con le stesse persone, quanto pensate possa fare la differenza un modello organizzativo che riesca davvero a valorizzarle?

#GestioneAgile by GeIAS.

INSERTO

PRODOTTI
E SERVIZI PER
**IMPRESE
& DEALERS**

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

TERZA PAGINA

Intervista Angelo Volpe
Indagine mercato Fabbricanti
Indagine mercato Distributori
Nuovo gruppo distributivo
80 anni di Allegrini **20**

GESTIONE

Galassia dei servizi 2025
IA e gare d'appalto
Veicoli commerciali
We Italia a ISSA Pulire **36**

SCENARI

Hackathon ISSA Pulire
XX Rapporto Sostenibilità Lucart
A.I.D.P.I. a ISSA Pulire
Polveri insetticide **52**

TECNOLOGIE

Droni pulizie in quota **62**

+ FOCUS

Pulizie straordinarie **64**

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!



EDICOM



IPC

BY TENNANT COMPANY

INTERVISTA AD ANGELO VOLPE, PRESIDENTE ANIP CONFINDUSTRIA



Le istanze di Anip Confindustria, seppur a beneficio di tutto il comparto, non sono state ascoltate, il Presidente spiega le ragioni della mancata sottoscrizione dell'ipotesi di rinnovo contrattuale.



Durante l'ultima tornata contrattuale, l'associazione ha preso una posizione storica: non sottoscrivere il rinnovo del contratto, firmato invece dalle altre organizzazioni datoriali. In questa intervista, Volpe spiega che la decisione nasce da un confronto approfondito e dal desiderio di un equilibrio più solido tra sostenibilità per le imprese e tutela dei lavoratori.

L'elezione a presidente di Angelo Volpe, presa all'unanimità dall'Assemblea di ANIP Confindustria, è stata un chiaro segnale di fiducia e di coesione all'interno dell'associazione. Sul numero di GSA maggio, in occasione del suo insediamento, ha indicato alcune priorità fondamentali del suo mandato: il rinnovo del CCNL Multiservizi, una rappresentanza forte, regole chiare e innovazione come leve per la crescita delle imprese e per il benessere dei lavoratori. Oggi ci spiega la decisione di non firmare il rinnovo del CCNL.

Durante l'ultima tornata contrattuale, ANIP Confindustria ha assunto una posizione inedita, decidendo di non sottoscrivere il rinnovo del CCNL firmato invece dalle altre quattro organizzazioni datoriali. È la prima volta che accade, almeno dagli inizi degli anni 2000. Presidente, può spiegarci le ragioni di questa scelta e che tipo di visione ha ANIP sul futuro delle relazioni sindacali nel settore?

"La decisione di ANIP Confindustria di non sottoscrivere l'ipotesi di rinnovo del CCNL Multiservizi è maturata al termine di un percorso approfondito e responsabile, a conclusione di un negoziato al quale abbiamo partecipato con continuità e spirito costruttivo. Il nostro impegno si è sempre orientato verso la ricerca di un equilibrio tra la giusta valorizzazione del lavoro e la sostenibilità operativa delle imprese, in un comparto caratterizzato da forte complessità e alta intensità di manodopera. Abbiamo riconosciuto l'importanza di

dalla Redazione

un adeguamento economico e ci siamo resi disponibili ad affrontarlo con senso di responsabilità. Al tempo stesso, riteniamo che per rispondere pienamente alle esigenze del settore sarebbe stato necessario affiancare a tale aggiornamento anche un percorso di revisione dell'impianto normativo, finalizzato a garantire maggiore chiarezza applicativa, semplificazione delle regole e prevenzione delle incertezze interpretative. Alcuni temi, già presenti nelle piattaforme iniziali, avrebbero a nostro avviso meritato un ulteriore approfondimento. In questa prospettiva, ANIP avrebbe voluto continuare a fornire il proprio contributo anche nella fase conclusiva del confronto. Pur rispettando l'esito raggiunto, riteniamo che un dialogo più esteso e inclusivo avrebbe potuto rappresentare un'opportunità utile per rafforzare ulteriormente il percorso contrattuale. Ribadiamo comunque il nostro impegno a proseguire in modo costruttivo e propositivo il lavoro intrapreso, con l'obiettivo di contribuire allo sviluppo di relazioni industriali solide e trasparenti e alla costruzione, nel tempo, di soluzioni condivise e sostenibili a beneficio di lavoratrici, lavoratori e imprese."

Lei ha sottolineato l'importanza di avere "regole chiare" per favorire la crescita delle imprese e migliorare il benessere dei lavoratori. Ci può dire quali sono, secondo lei, le regole attuali che andrebbero riviste o superate, e quali invece dovrebbero essere introdotte per favorire innovazione, competitività e qualità nel comparto?

"La chiarezza delle regole rappresenta oggi una delle principali criticità del settore. Troppo spesso ci troviamo di fronte a contratti collettivi con formulazioni ambigue, che generano dubbi interpretativi, contenziosi e tensioni nei rapporti tra imprese e lavoratori. Una normativa poco chiara penalizza tanto la qualità dell'occupazione quanto l'efficienza e la competitività delle imprese. È quindi necessario, innanzitutto, semplificare e razionalizzare molte disposizioni contrattuali, rendendole pienamente comprensibili, applicabili ed esigibili. All'interno del CCNL Multiservizi vi sono numerose tematiche che avrebbero meritato un serio approfondimento già nei precedenti rinnovi. Penso, ad esempio, alla salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, al funzionamento degli enti bilaterali del settore, alla disciplina che riguarda i lavoratori con disabilità, alla ge-

stione del fenomeno delle "malattie brevi e ripetute", nonché alla razionalizzazione delle indennità e delle maggiorazioni previste dal contratto. Su tre di questi temi erano già stati previsti, nei precedenti rinnovi contrattuali, specifici tavoli tecnici di approfondimento, che tuttavia non hanno mai trovato concreta attuazione. La nostra richiesta era chiara: riprendere quei dossier con coerenza e senso di responsabilità, e lavorare per individuare soluzioni condivise su questioni ancora aperte, incluse le indennità e le maggiorazioni, che oggi continuano a generare incertezze applicative e frequenti contenziosi, a conferma della loro rilevanza e urgenza. Parallelamente, ritengo indispensabile un intervento normativo sul piano pubblico, in particolare in materia di revisione prezzi. Le imprese del comparto operano su contratti pluriennali, spesso a margini ridottissimi e con costi in continua evoluzione. Le attuali regole sulla revisione dei corrispettivi si rivelano del tutto inadeguate rispetto alla realtà economica del settore, compromettendo ogni possibilità di pianificazione e investimento. In questo scenario, ANIP Confindustria ritiene prioritario introdurre strumenti che incentivino l'innovazione organizzativa e tecnologica, rafforzino la formazione continua e valorizzino le imprese che investono nella qualità del lavoro. Servono politiche contrattuali e pubbliche capaci di riconoscere e premiare comportamenti virtuosi, anche in termini di responsabilità sociale e ambientale. Una contrattazione consapevole del contesto attuale e lungimirante non può limitarsi a gestire il rinnovo economico. Deve affrontare con coraggio i nodi strutturali che ostacolano lo sviluppo del settore, offrendo risposte durature, sostenibili e condivise, a beneficio sia dei lavoratori sia delle imprese che generano valore e occupazione".

Una delle sfide del settore resta il tema della rappresentanza: molte imprese, specialmente di piccole e medie dimensioni, non aderiscono ad alcuna organizzazione datoriale. Come pensa di affrontare questo problema e quale strategia ANIP metterà in campo per attrarre nuove imprese e rafforzare il ruolo dell'associazione?

"La rappresentanza è un tema cruciale per garantire stabilità, equità e qualità all'intero settore. È un dato di fatto che molte piccole e medie imprese non risultino oggi rappre-

sentate da alcuna organizzazione datoriale, e questa frammentazione indebolisce il sistema delle relazioni industriali, penalizzando tanto i lavoratori quanto le imprese virtuose.

Gli ultimi dati condivisi in sede di organismo bilaterale indicano che il 67% delle imprese aderenti che dichiarano la loro natura sono società di capitale. Se consideriamo questo dato come rappresentativo di un campione significativo del settore, è evidente che lo spazio di crescita, in termini di adesioni, resta molto ampio. Ciò conferma l'urgenza di rafforzare la rappresentanza datoriale su basi trasparenti e oggettive. ANIP Confindustria intende rispondere a questa sfida consolidando il proprio ruolo di interlocutore autorevole, credibile e inclusivo, in grado di rappresentare in maniera efficace l'intera filiera dei servizi integrati e del facility management. La nostra strategia si sviluppa lungo tre direttrici principali:

1 - Offerta di valore – ANIP intende essere non solo soggetto contrattuale, ma partner strategico delle imprese associate, offrendo servizi qualificati, aggiornamento costante, supporto normativo e strumenti concreti per affrontare le trasformazioni in atto nel settore.

2 - Radicamento territoriale – Vogliamo rafforzare la nostra presenza nelle realtà locali, intensificando il dialogo con le PMI, valorizzando le esperienze virtuose e favorendo la costruzione di reti d'impresa capaci di generare sinergie, innovazione e competitività.

3 - Trasparenza e partecipazione – Promuoviamo un modello associativo fondato su criteri verificabili e dati oggettivi, in netta contrapposizione a narrazioni autoreferenziali e prive di riscontro ufficiale. Puntiamo a una rappresentanza reale, aperta e documentata, dove le decisioni siano condivise e orientate al bene comune del settore.

Siamo convinti che solo attraverso una rappresentanza forte, competente e coerente sia possibile costruire una contrattazione collettiva di qualità, che valorizzi chi lavora e chi genera lavoro. Il nostro impegno proseguirà con determinazione, al servizio di un comparto che merita attenzione, rispetto e visione di lungo termine".

Innovazione, dinamismo e resilienza NELL'ISTANTANEA AFIDAMP DEL SETTORE



Il mercato italiano della pulizia professionale tra ricerca, scommessa sull'export e fiducia nel futuro: un comparto da 7 miliardi in ottima salute e in grado di resistere con competenza e lungimiranza agli scenari globali mutevoli. È quanto emerge dai risultati dell'annuale indagine qualitativa AFIDAMP-Cerved su produttori e distributori del cleaning "made in Italy".

di **Simone Finotti**



Eccoci di nuovo al consueto appuntamento annuale con l'indagine sul settore della produzione e distribuzione per la pulizia professionale, condotta da Cerved per conto di AFIDAMP.

Un prezioso momento di riflessione

Si tratta di una preziosa cartina di tornasole, anche nell'ottica del raffronto con gli anni precedenti, per tastare il polso del comparto e verificarne periodicamente lo stato di salute e il grado di fiducia per il futuro. Un settore che, dati alla mano, conferma la propria vivacità. Solido e dinamico, si rivela più che mai all'altezza di affrontare le sfide del mercato con strategie evolutive e uno spiccato orientamento all'innovazione: quest'ultima è ormai da anni una priorità assoluta per le "nostre" aziende, e d'altra parte bastava farsi un giro fra i padiglioni dell'ultimo ISSA Pulire (o sfogliare le pagine di una rivista specializzata) per rendersene concretamente conto.

I principali obiettivi

Gli obiettivi prioritari della ricerca erano quelli di rilevare l'andamento del mer-

cato in termini dimensionali, identificare l'offerta e le caratteristiche delle aziende che operano nel settore, rendere evidenti i punti di forza del cleaning italiano, raccogliere spunti sulle previsioni future delle aziende e valutare l'impatto di iniziative già attivate o in via di attivazione nel prossimo futuro.

Un comparto da 7 miliardi

Veniamo ai numeri: l'indagine, condotta tra aprile e giugno 2025 e riferita all'annualità 2024, restituisce un ritratto fedele del comparto produttivo come di quello distributivo: un ecosistema che vale complessivamente circa 7 miliardi di euro e che si distingue per resilienza, capacità di innovazione e crescente apertura internazionale. Anche l'internazionalizzazione, infatti nonostante le evidenti difficoltà nello scenario globale, rappresenta una tendenza ormai costante per le aziende del settore. Tanti i nuovi *insight* che restituiscono una fotografia aggiornata del comparto, preziosa per comprendere l'evoluzione della domanda e per supportare le decisioni strategiche fondate su dati concreti.

Una “costellazione” evoluta e matura

A presentare i risultati, lo scorso 8 luglio a Milano, è stato **Carmine Iuliano**, Marketing Project Manager di Cerved, che ha illustrato le principali dinamiche da attenzionare. “Il mondo del cleaning, nel suo complesso, continua a dimostrare una grande maturità” ha sottolineato, mettendo in rilievo soprattutto la capacità di reazione delle aziende. “Il principale elemento di forza sta nella capacità di reagire alle sfide del mercato nazionale e di quelli internazionali, rispondendo alla concorrenza dei paesi emergenti con ancora maggiore qualità nella proposta di prodotti”. Un dato significativo, che dimostra come la strada della ricerca e dello sviluppo di soluzioni sempre più avanzate e qualitativamente convincenti sia quella giusta.

La forza delle reti

Un tassello fondamentale per la crescita del business sia del comparto produttivo, sia di quello distributivo, è rappresentato dal ruolo della rete commerciale e del marketing, leve fondamentali per costruire relazioni durature e solide e per fornire alla clientela tutte le informazioni utili per il proprio lavoro. Sotto il profilo metodologico, la ricerca quali-quantitativa è stata realizzata tramite interviste web e telefoniche ai responsabili delle aziende coinvolte, distribuite su tutto il territorio nazionale, con una maggiore concentrazione nel Nord Italia.

Il mercato della produzione: ottime performance di Chimici e Macchine

Ebbene: il valore complessivo del mercato della produzione, emerso dall'indagine che ha coinvolto 200 aziende secondo le metodologie Cawi e Cati (ossia, come dicevamo poc'anzi, interviste via web e telefoniche), si attesta nel 2024 intorno ai 4 miliardi di euro, in linea con il 2023. Scendendo nel dettaglio dei singoli segmenti, emerge che il comparto Chimici si conferma il più rilevante con circa 1,5 miliardi di fatturato, seguito da quello delle Macchine, che vale oltre 1,1 miliardi. La Carta ha registrato una lieve contrazione, mentre Attrezzature, Fibre e Panni e Altri prodotti hanno mantenuto un andamento stabile o lievemente positivo. L'export continua a giocare un ruolo fondamentale, rap-



presentando circa il 50% del fatturato totale: l'auspicio è che le turbolenze internazionali non incidano negativamente su questa tendenza.

Vocazione all'internazionalizzazione e alla vendita

A proposito: la vocazione internazionale è particolarmente marcata nei settori delle Macchine, con una quota del 67% (così è sempre stato, del resto), delle Attrezzature (57%) e della Carta (55%), mentre la componente chimica rimane prevalentemente orientata al mercato interno (e anche questa non è certo una sorpresa). Analizzando le singole aree geografiche si scopre che il principale mercato di riferimento è rappresentato dall'Europa occidentale, seguita dall'Europa orientale e dal Medio Oriente. Diverse

le strategie adottate: per presidiare questi mercati le imprese stringono partnership con intermediari locali e investono in fiere internazionali, adattando la propria offerta alle normative dei luoghi. Sotto il profilo commerciale si osserva un rinnovato ruolo centrale delle figure di vendita, capaci grazie alla propria competenza ed esperienza, di costruire relazioni di business importanti.

Fiere ed eventi tornano appuntamenti fondamentali

Altrettanto importante è il ruolo giocato dalle fiere e dagli eventi in presenza, come strumenti privilegiati per promuovere i valori aziendali: in questo si potrebbe dire che appare finalmente e definitivamente superata la stagione del Covid, che aveva giocoforza congelato questo tipo di “palcoscenico”. In crescita la comunicazione digitale mirata,

Stima del fatturato
Stima del fatturato 2024:
perimetro complessivo e perimetro associati Afidamp

Settore	Stima perimetro complessivo	Stima incidenza % perimetro Associati	di cui export
Prodotti chimici	1.400.000-1.650.000	~27%	~13%
Macchine	1.050.000-1.300.000	~61%	~67%
Carta	850.000-1.000.000	~84%	~55%
Attrezzature	110.000-130.000	~63%	~57%
Fibre e panni	40.000-55.000	~56%	~5%
Altri prodotti	165.000-225.000	~82%	~59%

Stima del fatturato
Stima del fatturato 2024 per categoria:
perimetro Associati Afidamp – totale complessivo

Cerved

Settore	2023	2024	Variazione % 24/23	% Estero/ Totale
MACCHINE	602.456.035	610.370.126	1	67
CHIMICI	398.351.946	414.398.267	4	13
ATTREZZATURE	78.718.850	76.545.101	-3	57
FIBRE E PANNI	28.641.606	27.508.832	-4	5
CARTA	827.116.045	791.850.869	-4	55
ALTRI PRODOTTI	156.930.135	162.757.661	4	59
TOTALE	2.092.414.638	2.080.865.469	-1	49
ACCESSORI + RICAMBI MACCHINE	114.791.630	115.772.331	1	67
TOTALE GENERALE	2.207.206.267	2.196.637.800	0	50

I dati preliminari del 2025, raccolti su un panel di associati, mostrano nel confronto tra il primo trimestre del 2025 e lo stesso periodo del 2024 una lieve flessione nei settori dei macchinari e dei prodotti chimici, una moderata crescita per il comparto della carta e una ripresa più significativa per attrezzature, fibre e panni

Highly confidential - una distribuzione in forma pubblica è proibita

mentre - e qui un po' di sorpresa c'è - perdono rilevanza i social network. Passando a parlare di canali di vendita, l'80% delle aziende si affida ai propri dipendenti, il 70% agli agenti, mentre si segnala una flessione nei canali e-commerce, soprattutto quelli di terze parti. I principali clienti restano i distributori, canale privilegiato trasversalmente da tutti i settori di produzione. Per affrontare le sfide del mercato le aziende

alternano strategie difensive, come la fidelizzazione e l'assistenza post-vendita, ad azioni "offensive" come il reinvestimento degli utili e l'ampliamento dell'offerta. Rilevante l'avvio di processi di digitalizzazione e internazionalizzazione.

Un'azienda su quattro si affida all'IA

Non poteva mancare il riferimento all'IA, perché il tema dell'intelligenza artificiale ha fatto il suo ingresso tra le iniziative concrete: già un'azienda su quattro ha avviato applicazioni nel 2024, in particolare per l'ottimizzazione della *supply chain*, la manutenzione predittiva, il design di nuovi prodotti e il controllo qualità. Riguardo ai servizi offerti, la consulenza pre e post-vendita rimane dominante, seguita da formazione, assistenza e noleggio. I settori di sbocco principali per la produzione sono l'industria, con una quota rilevante del settore metalmeccanico (60%) e alimentare (57%), oltre all'HORECA e alla sanità, che risultano in netta crescita.

Le aziende continuano a brevettare

Anche quello della sostenibilità resta un tema-chiave. Come ormai da diversi anni a questa parte i prodotti "green" incidono in modo stabile sul fatturato, con una leggera riduzione della quota superiore al 50%. A questo proposito vale la pena mettere in evidenza che, nonostante la crescente presenza di articoli da paesi emergenti, la metà delle imprese non ha modificato le proprie strategie commerciali; le restanti hanno puntato su innovazione, branding e ottimizzazione dei costi. Si tratta di realtà con una spiccata vocazione in Ricerca & Sviluppo: un quarto delle aziende ha registrato brevetti negli ultimi cinque anni, a testimonianza dell'investimento crescente in innovazione e ricerca.

C'è fiducia per il 2025

Di grande interesse i "keypoints" relativi all'andamento del 2025: per quasi 2/3 delle aziende quest'anno è iniziato in maniera corrispondente alle previsioni fatte: complessivamente il trade off tra previsioni e realizzato è positivo, particolarmente per le aziende che si occupano di produzione di attrezzature, di fibre e panni. Appare inoltre in miglioramento la performance finanziaria. In termini di fiducia, quasi la metà delle aziende chimiche prevede una crescita del fatturato nel 2025, un numero analogo ai produttori di macchine. Di contro, un'azienda su dieci prevede un anno poco florido. Ottima fiducia tra i produttori di carta, fibre e panni, che prevedono un 2025 in crescita. Sul prossimo articolo il focus dell'indagine è sulla distribuzione.

Le slide sono estratte dall'Indagine AFIDAMP-Cerved

PARODI & PARODI

gli originali dischi inox per la cristallizzazione

CONTATTACI!

Made in Italy

Parodi & Parodi srl
Via Martiri della Libertà, 303 r Campomorone Genova Italia
tel. 010 780621 010 7856095 fax 010 780641 info@parodieparodi.it
Azienda certificata ISO 9001 • www.parodieparodi.it



La nuova linea di detergenti professionali a ridotto impatto ambientale per il Facility Management

Sanitec presenta Green Life, la gamma di prodotti PRONTI ALL'USO e SUPERCONCENTRATI detergenti ad alte prestazioni e eco-compatibili. Unendo sostenibilità, efficacia e funzionalità, questa linea risponde alle esigenze delle aziende del Facility Management.

Progettata per prestazioni eccellenti, la linea Green Life offre:

- Efficacia testata e garantita in tutte le applicazioni di pulizia professionale
- Prodotti PRONTI ALL'USO certificati Ecolabel e SUPERCONCENTRATI, la cui formulazione è stata sviluppata seguendo il disciplinare Ecolabel. La certificazione è in corso.
- Gamma completa: sgrassatori | detergenti vetri | disincrostanti bagno | detergenti pavimenti | disinfettanti per superfici



Formulazioni biodegradabili
ad alto potere detergente, che riducono al minimo l'impatto ambientale



Formule sia super concentrate che pronte all'uso
per pavimenti, vetri, superfici sanitarie e non solo



Pronto all'uso



Certificazione EU Ecolabel in corso di ottenimento

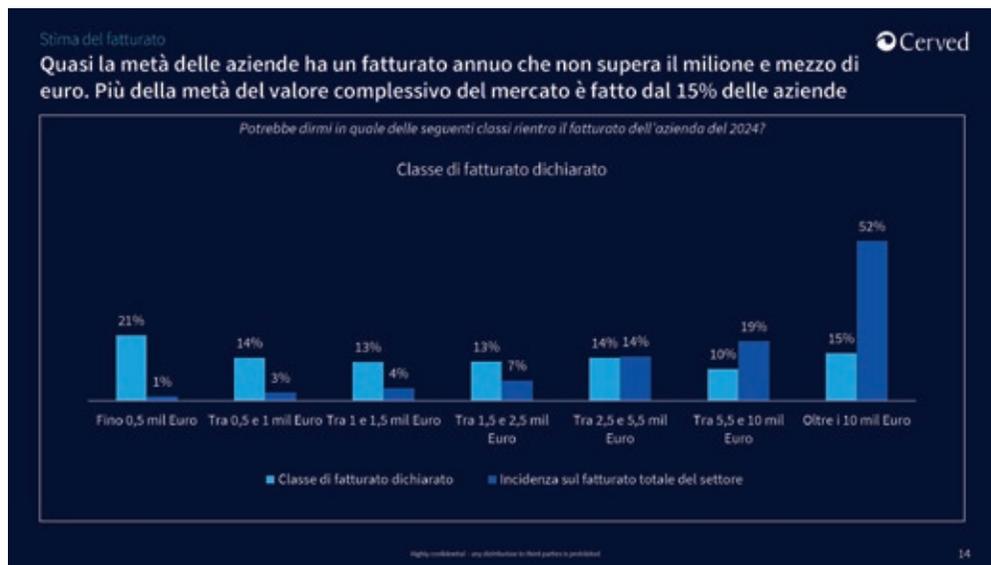
Super concentrati



I TREND DELLA DISTRIBUZIONE, MERCATO DA 3 MILIARDI



L'indagine AFIDAMP-Cerved, come sempre, ha analizzato, oltre al mercato dei produttori, anche il ruolo e il peso sull'intero settore del cleaning professionale del canale distributivo, con interviste condotte in questo caso su 250 aziende del settore.



Anche in questo caso la prevalenza geografica è concentrata al Nord, ma con una distribuzione più equilibrata rispetto al comparto produttivo, includendo anche Centro e Sud Italia. In termini merceologici l'offerta delle aziende distributrici si conferma ampia e diversificata, con una netta predominanza nella vendita di prodotti per la pulizia professionale (90%), seguiti da attrezzature (70%), macchinari (66%) e servizi di noleggio (53%).

Il panorama dei "dealer"

Il giro d'affari totale del comparto nel 2024 si avvicina ai 3 miliardi di euro, con un'incidenza significativa delle aziende più strutturate: il 15% delle imprese genera oltre metà del fatturato complessivo. Si tratta d'altra parte di un trend che segue ciò che avviene in altri Paesi europei, e di cui su queste pagine diamo testimonianza ormai da tempo. I prodotti chimici risultano i più rilevanti in termini di incidenza media sul fatturato, seguiti da prodotti di consumo e dalla vendita di macchine. Anche in questo caso il comparto appare in crescita leggera

rispetto al 2023, sia per i volumi sia per la strutturazione interna.

Consulenza, manutenzione, noleggio e formazione

Il mercato servito è prevalentemente regionale, anche se cresce la quota di aziende che operano a livello nazionale e internazionale (di pari passo - commentiamo noi - con la "strutturazione" delle medesime, che sempre più spesso si uniscono in gruppi e sviluppano sinergie). In termini di servizi, la consulenza di vendita è quella che assorbe il maggior numero di giornate/anno, seguita da manutenzione, noleggio e formazione.

Formazione e know-how: 3 aziende su 4 organizzano corsi

A proposito di quest'ultimo aspetto, importantissimo per la fidelizzazione della clientela e la crescita del know-how complessivo del settore, si sottolinea che l'offerta formativa interna alle aziende è stabile: circa il 75% di esse organizza corsi, soprattutto in ambito commerciale e tecnico-operati-

di Simone Finotti

vo. La composizione della *customer base* è fortemente radicata: circa il 70% dei clienti è infatti continuativo. Venendo ai settori di “sbocco”, quelli che generano più valore per i distributori sono le imprese di pulizia professionale (in crescita con 780 milioni di euro), seguite da industria (in crescita con 630 milioni di euro) e HORECA (stabile con 520 milioni di euro).

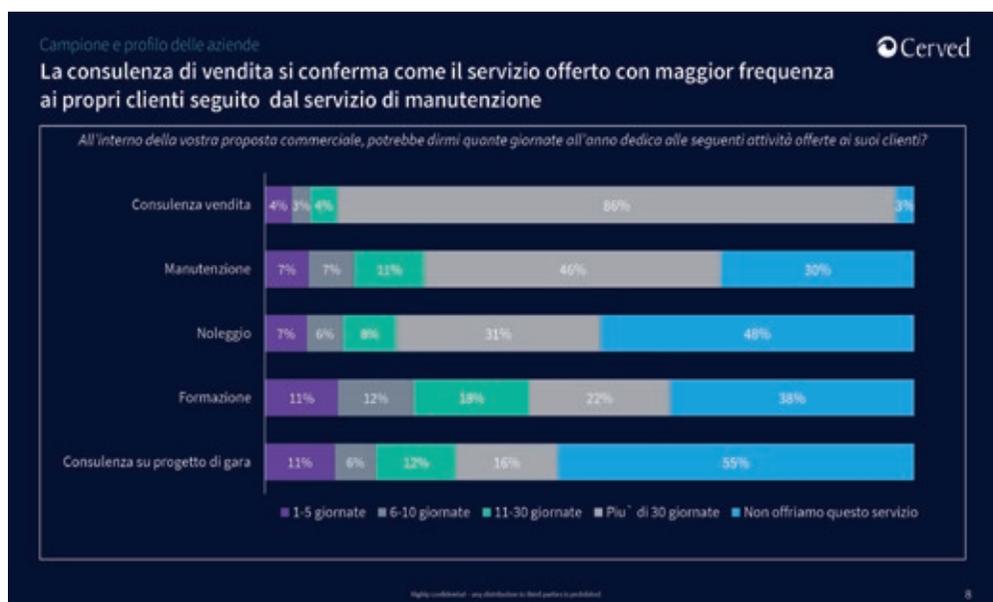
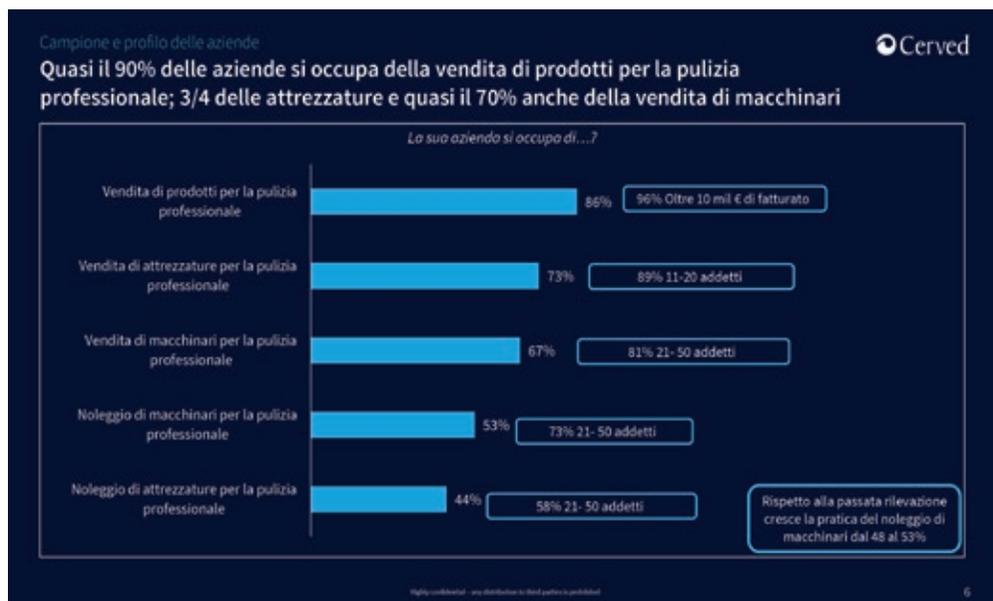
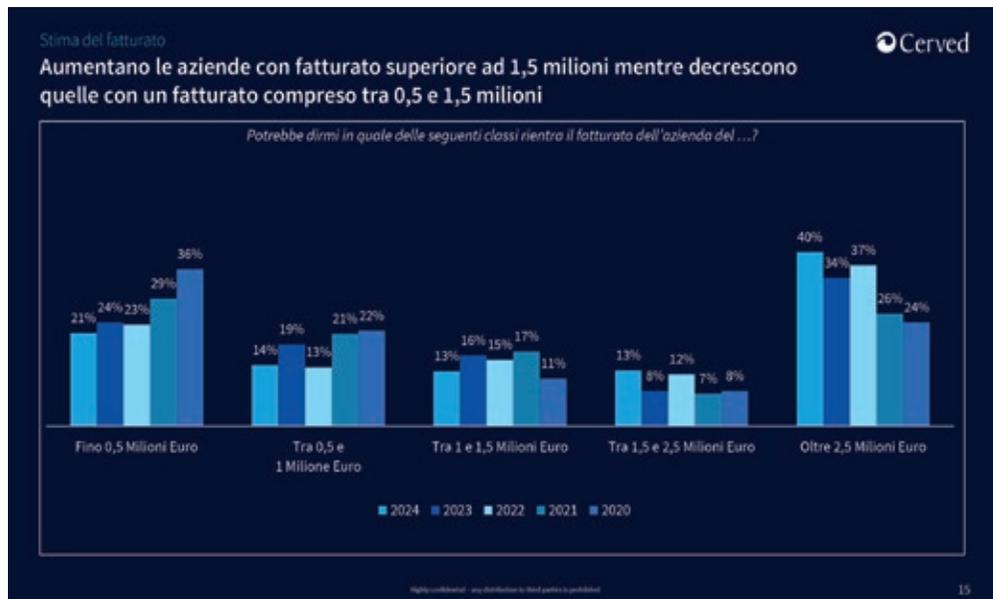
I canali di promozione

Anche nel caso dei distributori la sostenibilità continua ad essere un driver importante: è in quest’ottica che si spiega la crescita dell’incidenza della distribuzione di prodotti green, che arriva in media al 14% del fatturato. In termini promozionali, i canali più utilizzati sono il sito internet, i social network e, in misura crescente, il contatto diretto tramite figure commerciali. Sul versante vendite è in crescita l’approccio diretto tramite dipendenti aziendali, soprattutto nelle aziende più strutturate, seguito dal lavoro di agenti e dalle vendite tramite sede fisica. L’e-commerce è utilizzato dal 26% delle aziende, poco più di un quarto, con impatto prevalente sui prodotti chimici e di consumo.

Si teme la riduzione dei margini, ma migliorano i rapporti coi clienti

Venendo al “lato oscuro” della Luna, le principali criticità percepite sono la riduzione dei margini, la frammentazione del mercato e i ritardi nei pagamenti, a cui si aggiunge la concorrenza dei canali non specializzati. Di contro, volendo vedere il bicchiere “mezzo pieno”, i punti di forza vengono identificati nella relazione diretta con i clienti, nella capillarità territoriale e nella elevata specializzazione del settore. Le leve di crescita identificate sono soprattutto la funzione commerciale e l’attività di marketing, con un ruolo importante assegnato anche all’innovazione nei macchinari. Dati che, nel complesso, confermano la resilienza e la vitalità del comparto italiano della pulizia professionale, sia lato produttori, sia distributori: un settore che sta affrontando con saggezza, competenza, lungimiranza e fiducia le non facili sfide del mercato.

Le slide sono estratte dall’Indagine AFIDAMP-Cerved



L'UNIONE FA LA... DIFFERENZA



Tre esperienze complementari, una visione unica: prende forma la fusione “orizzontale” fra Bottoni, Socaf e Tecno Clean, storiche realtà della distribuzione del cleaning professionale in Italia. Il nuovo gruppo, che prenderà vita ufficialmente nel 2027, nasce da una precisa volontà imprenditoriale: unire le forze per lanciare una nuova proposta al mercato: “La distribuzione è al bivio, indispensabile crescere in numeri, qualità e forza”.

La notizia è di quelle da prima pagina per il settore. Gli ingredienti ci sono tutti: tre realtà storiche che si uniscono e danno vita a inedite alleanze “orizzontali”; la nascita di un nuovo gruppo nazionale nella distribuzione del cleaning professionale; ma soprattutto,

pur nell'unicità del caso specifico, la conferma di un trend che, piano piano, si sta affermando anche in Italia come ha già fatto in altri Paesi europei: la necessità di fare “massa critica”, di stabilire nuove sinergie per affrontare mercati sempre più esigenti e, diciamolo pure, difficili.

Un nuovo “polo” sta per nascere

I fatti sono ormai noti agli addetti ai lavori, anche perché le stesse tre aziende lo hanno svelato in un recente comunicato congiunto. Nel mondo della distribuzione specializzata per la pulizia professionale sta prendendo forma una realtà senza precedenti: la fusione tra le storiche aziende Bottoni, Socaf e Tecno Clean. A partire dal 1° gennaio 2027, queste tre realtà si uniranno sotto un'unica ragione sociale (una Società per Azioni) dando vita a un nuovo gruppo nazionale nel settore del cleaning professionale. Tutti quelli che



di Giuseppe Fusto



si chiedono quale sarà il nome dovranno ancora attendere per la denominazione definitiva: oggi, infatti, la priorità è quella di costruire una realtà solida, integrata, innovativa e orientata al futuro.

Un “unicum” nel settore

Si tratta di una fusione orizzontale che rappresenta un *unicum* nel settore. Le ragioni sono da ricercarsi nel fatto che alla base non vi sono necessità di salvataggio o emergenze: è infatti il frutto di una precisa scelta industriale condivisa da tre imprenditori che guardano avanti e vogliono dare risposte concrete a un mercato in evoluzione. Fanno sapere le aziende: “Mentre i grandi gruppi del cleaning sono cresciuti principalmente per vie finanziarie come M&A, acquisizioni pilotate da fondi, operazioni speculative e così via, qui si parla di unione vera, di visione comune, di costruzione”.

Bottoni: “Così si costruisce un nuovo modello, efficiente e attraente”

Le tre aziende rappresentano altrettante identità forti e complementari. Bottoni, con sede a Settimo di Pescantina, in provincia di Verona, è nota per la sua profonda esperienza nella distribuzione per il settore sanitario nelle grandi imprese a carattere nazionale. Conta 18 dipendenti ed è attiva da più di 40 anni. A tal proposito, il titolare **Giuseppe Bottoni** precisa: “Siamo tre aziende sane, indipendenti e radicate

nei rispettivi territori. Ma abbiamo capito che insieme possiamo fare la differenza, superare i limiti strutturali delle PMI del settore e costruire un modello nuovo, efficiente, attraente. Non è solo una fusione: è la nascita di un progetto industriale condiviso, vivo e ambizioso”.

Tecno Clean: “Tutti impariamo da tutti, è una palestra di crescita”

La Tecno Clean di Cordenons (Pordenone) è specializzata nell’integrazione Lean con un modello distributivo innovativo e una forza logistica altamente strutturata nella progettazione di impianti e nella formazione tecnica al cliente. È operativa dal 1992 nella vendita e noleggio di prodotti e soluzioni per la pulizia professionale e ha 28 dipendenti. “Nessuno ha rinunciato alla propria identità: l’abbiamo messa a disposizione del gruppo”, spiega il titolare **Luigi Vazzoler**. “Oggi siamo già attivi in uno scambio interno continuo: ci formiamo reciprocamente, ci osserviamo, apprendiamo le eccellenze operative di ciascuno. Tutti imparano da tutti, è una palestra quotidiana di crescita”.

Socaf: “La nuova realtà sarà un hub tecnologico”

Socaf, con una profonda esperienza nel settore delle macchine per la pulizia professionale, ha un ventaglio di servizi che vanno dalla vendita all’assistenza tecnica specializzata, rivolta in particolare alle Pmi del com-

parto manifatturiero. Ha la sede principale a Osio Sotto (BG) e filiali nelle province di Milano e Brescia, e conta oltre 90 collaboratori fra dipendenti e agenti. La sua eccellenza si esprime in un centro di assistenza tecnica altamente qualificato, tempestivo e professionale, capace di garantire supporto continuativo e risolutivo. L’AD **Diego Lussana** ha le idee chiare: “Non vogliamo più solo vendere prodotti o macchine, ma costruire un vero ecosistema al servizio del cliente. La nuova azienda sarà anche un hub tecnologico, un acceleratore di efficienza e sostenibilità per i nostri partner”.

Avviata l’integrazione organizzativa

Anche se ufficialmente si partirà tra un anno e mezzo, l’integrazione organizzativa è già avviata: dagli acquisti centralizzati alla ridefinizione dei processi logistici, fino alla progettazione condivisa del nuovo Erp che accompagnerà la società unica. Si parla di un ambiente digitale avanzato che oltre al resto ridurrà i tempi e gli errori nei processi, fornirà Kpi in tempo reale, migliorerà le performance commerciali, semplificherà l’analisi dei margini e dei costi, integrerà CRM, logistica, approvvigionamenti e post-vendita in un flusso unico, ed offrirà anche ai clienti portali personalizzati per monitorare ordini, costi, consumi e assistenza. Inoltre, permetterà decisioni più rapide e fondate grazie a dashboard predittive e, fra l’altro, faciliterà la scalabilità verso nuovi mercati e segmenti.



Il mercato futuro fra incertezza, concentrazione, opportunità

Non c'è dubbio, come accennavamo all'inizio, che la distribuzione del cleaning in Italia si trovi davanti a un bivio. Da un lato la pressione dei grandi gruppi, la corsa ai ribassi e la digitalizzazione. Dall'altro le imprese di pulizia e le pubbliche amministrazioni che cercano partner affidabili, veloci, formati, solidi e con un occhio particolare ai costi. "Il nostro settore - osserva Bottoni - sta cambiando pelle. Chi non innova si ferma. Chi non si aggrega si isola. Vogliamo essere l'alternativa credibile ai pochi grandi gruppi che oggi dominano il mercato italiano, offrendo la forza di una grande azienda unita all'agilità e all'umanità di tre vere storie imprenditoriali familiari."

Numeri grandi, cuore familiare

In quest'ottica, la fusione rappresenta una risposta al mercato, ma è anche, al contempo, una proposta: costruire un nuovo modello di distribuzione radicato, competente, ma anche digitale, proattivo e consulenziale. Un progetto industriale raro e coraggioso. "Essere presenti sul territorio non basta più", fa eco Vazzoler. "Bisogna saper proporre, accompagnare, formare, sostenere. Stiamo già sviluppando servizi a valore aggiunto che vanno dalla manutenzione predittiva alla consulenza organizzativa sul cantiere. La distribuzione del futuro non si limita a consegnare prodotti:

guida il cliente, lo forma, lo supporta nelle scelte strategiche e lo accompagna verso soluzioni efficaci e sostenibili."

Una scelta di sostenibilità

A proposito: in questo nuovo scenario, anche la sostenibilità assume un ruolo centrale. Il gruppo intende integrare i principi ESG (ambientali, sociali, di governance), promuovendo pratiche responsabili nella scelta dei fornitori, nell'efficientamento energetico, nella riduzione degli imballi e nella valorizzazione delle persone. Dice Lussana: "Nel nuovo gruppo, l'attenzione alla sostenibilità non sarà un'etichetta, ma un criterio guida per ogni decisione: dalle partnership alla logistica, dalle scelte commerciali alle soluzioni proposte ai clienti. Vogliamo essere un modello positivo, credibile e trasparente".

"Una fusione paritaria, fatta di visione e coraggio"

I tre imprenditori tengono molto a sottolineare l'unicità della loro esperienza: "Finora le aggregazioni nel cleaning sono nate solo da acquisizioni. Questa è una fusione paritaria, in cui le sinergie non sono solo su carta, ma nei magazzini, nelle sale formazione, nei piani di investimento condivisi". Prosegue Lussana: "In Italia non esiste nulla di simile. Abbiamo osservato da vicino le best practice dell'industria e le abbiamo reinterpretate con coerenza rispetto al nostro settore e ai valori che ci guidano ogni giorno."

Le persone al centro: una scelta attraente per clienti, fornitori e professionisti

"L'obiettivo non è semplicemente incrementare i volumi, ma consolidare un'identità condivisa, accrescere il patrimonio di competenze e costruire una visione solida e orientata al futuro. Un'operazione di questa portata rende il nuovo gruppo particolarmente attrattivo a livello trasversale: clienti alla ricerca di solidità, continuità e servizio avanzato; fornitori che vedono nel progetto una piattaforma strutturata e affidabile; ma anche talenti, tecnici e commerciali che desiderano far parte di una realtà organizzata, dinamica e costruita su valori chiari, che mettono al centro le persone".

La forza del nuovo gruppo: l'innovazione del "fare sistema"

Con sedi operative in Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Lombardia e attività consolidate anche in Piemonte ed Emilia Romagna, il gruppo si propone come il terzo polo italiano del cleaning professionale. Non si tratta però di un punto di arrivo, quanto piuttosto di un trampolino di partenza: "Il progetto - dichiara **Barbara Bottoni**, - nasce dall'ascolto del mercato, dall'umiltà di mettersi in gioco e dalla convinzione che fare sistema, oggi, è l'unica vera innovazione. Non stiamo costruendo solo una nuova azienda, ma una nuova opportunità per chi cerca in Italia un'alternativa solida e pronta al futuro".

Sfide per il futuro

Senza dubbio la "madre di tutte le sfide" è quella di saper unire ed armonizzare non solo tre aziende, ma soprattutto le grandi dimensioni con la capacità di seguire il singolo cliente in modo ancora attento alle relazioni umane e alle specifiche problematiche ed esigenze di ciascuno. Al di là delle prospettive e dei dati di crescita, che certo sono fondamentali, si tratta del compito più arduo in un mercato che, se da un lato è fatto di numeri sempre più imponenti e di orizzonti sempre più vasti, dall'altro rischia di disumanizzarsi, perdendo quelle qualità e quei valori che, negli anni, hanno fatto grande l'imprenditoria italiana.

LESSEAU®

Brought to you by Diversey

Un'esperienza da provare, una storia da raccontare

LESSEAU Dispenser manuale e
detergente solido in barrette



 **Diversey**
A SOLENIS COMPANY

DAL DOPOGUERRA AD OGGI, OTTO DECENNI DI QUALITÀ, SERVIZIO E PASSIONE



Nata nel 1945 come azienda produttrice di candeggina, Allegrini SpA compie 80 anni di attività. Un lungo viaggio di crescita su tutti i fronti: divisioni, volumi, mercati, ma anche responsabilità etica, ambientale e sociale. A Pulire 2025 novità e prodotti che hanno fatto la storia.

di **Umberto Marchi**

La lunga serie dei compleanni storici si arricchisce anno dopo anno, mese dopo mese di nomi prestigiosi, che nei rispettivi segmenti di attività hanno scritto le pagine più gloriose del cleaning professionale italiano.

I primi passi, tra innovazioni e rivoluzioni

Stavolta tocca ad Allegrini, che in questo 2025 spegne ben 80 candeline, essendo attiva nel settore dei prodotti per la pulizia -con la divisione oggi denominata Top Clean Solutions- dal lontano 1945, nell'immediato dopoguerra. È questo l'anno di fondazione dell'azienda che, allora, produceva candeggina. Passa appena un lustro e, nel 1950, entra in scena l'innovazione, che in questo caso



riguarda pionieristicamente il packaging: quell'anno, infatti, nasce il primo brevetto per una confezione richiudibile di candeggina. Ma le sorprese, e la capacità di precorrere i tempi, non finiscono certo qui: nel 1969, meno di vent'anni dopo, Allegrini è la prima azienda in Italia a produrre detergenti biodegradabili. In un periodo di rivoluzioni civili e sociali, vuole rivoluzionare il mondo della detergenza in termini di sostenibilità. Un concetto che, se oggi è fin troppo abusato, allora era davvero rivoluzionario.

Cosa significa per voi fare innovazione da decenni? C'è ancora spazio, oggi, per la vera innovazione?

"Fare innovazione per Allegrini significa guardare avanti, mantenendo sempre salde le radici. Significa ascoltare il mercato, anticipare i bisogni, creare soluzioni che semplifichino il lavoro degli operatori e rispettino al contempo l'ambiente. Innovare da otto decenni vuol dire non accontentarsi mai e continuare a investire nella ricerca, nella tecnologia, nelle persone. E sì, oggi c'è ancora spazio per la vera innovazione: perché il contesto cambia, le esi-



genze evolvono, le sfide si fanno sempre più complesse. Per Allegrini, innovare oggi vuol dire anche ripensare ai processi produttivi in ottica sostenibile, offrire prodotti performanti con un impatto ambientale minimo, affiancare il cliente con una consulenza tecnica su misura e una formazione continua".

Allegrini diventa una SpA

La vera svolta nell'assetto societario arriva nel 1981, anno in cui Allegrini diventa una S.p.A. e si trasferisce nell'attuale sede di Grassobbio (Bergamo).

"Diventiamo più grandi, sia dentro che fuori", ricordano orgogliosamente dall'azienda. Volete spiegare meglio questo concetto?

"Un'affermazione che sintetizza perfettamente quel passaggio decisivo: diventare una S.p.A. ha significato strutturarsi in modo più solido e organizzato, adottando una visione imprenditoriale ancora più ampia. "Più

grandi fuori” perché l'azienda ha ampliato gli stabilimenti, investito in tecnologie all'avanguardia e potenziato la rete commerciale. “Più grandi dentro” perché sono cresciute la cultura aziendale, le competenze interne, la consapevolezza del ruolo strategico che Allegrini poteva e doveva giocare nel settore della detergenza professionale. È stata una vera e propria evoluzione, non solo formale ma culturale e industriale”.

Dalla Russia... con passione

Alla fine del decennio, nel 1989, alla Business Unit Detergenza si aggiunge la Cosmetics, con evolute linee di cortesia per gli hotel destinate al mercato italiano e internazionale. La qualità premia, e viene premiata: e così nel 2001 l'azienda riceve il riconoscimento “Innovazione Amica per l'Ambiente” di Legambiente, grazie al progetto Casa Quick, servizio a domicilio dei detergenti più richiesti. In quel momento l'azienda sta già guardando con molto interesse ai mercati internazionali: è del 2006 la costituzione di Allegrini Russia, filiale al 100% di Allegrini S.p.A. con sede a Mosca.

Che peso hanno per voi i mercati esteri? Il momento non è certo facile, soprattutto in certe aree del mondo. Come sta andando?

“I mercati esteri hanno da sempre un ruolo centrale nella strategia di sviluppo. Esportare non significa solo vendere all'estero, ma portare con sé un'idea di qualità, un modello di servizio, un'identità aziendale forte. Negli anni abbiamo costruito relazioni solide in oltre 65 Paesi, consolidando la nostra presenza in diverse aree del mondo. È vero: il contesto internazionale oggi è complesso, tra instabilità geopolitiche, tensioni commerciali e cambiamenti normativi. Tuttavia, continuiamo a crescere con determinazione, adattando l'offerta alle esigenze locali e puntando su partnership affidabili. Il nostro approccio è quello di essere flessibili ma coerenti, fortemente radicati nei nostri valori, ma sempre aperti al dialogo con nuovi mercati”.

Il viaggio continua...

Il viaggio, reale e metaforico, continua. L'idea è conquistare nuovi spazi strategici, produttivi e commerciali, e supportare così

il processo di sviluppo aziendale. E arriviamo a tempi recentissimi: nell'ottobre del 2020, in piena stagione pandemica, vede la luce un accordo con Metrika SGR S.p.A., la quale acquisisce la maggioranza del capitale della società. L'anno successivo l'azienda consolida la propria posizione sul mercato internazionale con la costituzione nel 2021 di Allegrini North America: apre così la nuova sede commerciale di New York, Metro Area.

... tra acquisizioni e nuovi premi

L'espansione prosegue anche per vie esterne, in virtù di una politica di acquisizioni che si concretizza nel 2022 con l'annessione di Dep Srl, realtà bolognese attiva nella vendita online di prodotti per alberghi, b&b e strutture d'accoglienza, tramite la piattaforma ecommerce www.hotelify.com. Ancora a proposito di premi, nel 2023 Allegrini ha ricevuto, nell'ambito del Premio Bilancio di Sostenibilità promosso da Corriere della Sera in collaborazione con Next, la menzione speciale “Miglior definizione puntuale degli

obiettivi di crescita ESG” per aver definito con chiarezza le politiche di miglioramento sulle tre dimensioni ambientale, sociale e della governance.

Nuovi orizzonti per il Made in Italy Allegrini

La qualità italiana di Allegrini viaggia sempre più veloce. E oggi l'impegno e la mission strategica sono volti a diffondere il brand oltre ogni confine, continuando a guardare verso nuovi orizzonti. I valori sono quelli di un tempo, a cui si sono aggiunti quelli tipici di una realtà attiva su scala internazionale: la qualità di prodotti e soluzioni; poi il servizio, con assistenza e consulenza che si integrano in un sistema completo. Ma anche ricerca, efficienza, responsabilità, innovazione e sostenibilità.

A Issa Pulire prodotti “iconici” e sostenibili

L'occasione per festeggiare gli 80 anni insieme a tutto il settore è stata la partecipazione a Issa Pulire 2025: un'edizione, come si può ben immaginare, particolarmente significativa per l'azienda, che, accanto ai formulati più “iconici”, ha presentato i prodotti più innovativi e interessanti della gamma. Innanzitutto, una linea completa di detergenti certificati Ecolabel. Poi i concentrati, per ottimizzare consumi e ridurre gli sprechi. Ancora, interessanti sistemi di diluizione precisi e intuitivi, ideali per ogni contesto professionale. Non potevano mancare i prodotti della linea Top Formula, gamma di detergenti professionali dedicata ai grandi clienti che assicura alte performance di pulizia e igiene.

Come avete visto e vissuto la Fiera?

“Abbiamo vissuto Issa Pulire 2025 con grande entusiasmo e partecipazione. È stata un'occasione speciale non solo per celebrare i nostri 80 anni, ma soprattutto per rin-



novare il dialogo con clienti, partner e operatori del settore. Lo stand è diventato un vero e proprio punto di incontro, dove raccontare la nostra storia e, al tempo stesso, presentare il futuro: innovazione sostenibile, prodotti ad alta performance, soluzioni pensate per semplificare il lavoro quotidiano. La risposta del pubblico è stata molto positiva, a conferma che il mercato apprezza la coerenza di una proposta tecnica solida, unita a una visione sempre più orientata alla sostenibilità e alla responsabilità”.

Il protocollo Clean Is All

Ma non si è parlato solo di prodotti: “Particolarmente apprezzato è stato Clean Is All, protocollo di pulizia e disinfezione degli ambienti verificato dal Dipartimento Ambiente e Salute dell’Istituto di Ricerche Farmacologiche Mario Negri e studiato per assicurare a tutti gli ospiti di una struttura/attività commerciale una permanenza sicura nel rispetto delle norme di igiene: un modello operativo che unisce prodotti, formazione e procedure per garantire risultati efficaci, misurabili e replicabili”. Non sono mancate proposte per cosmetica e ospitalità consapevole, come Find Your Eco, la linea certificata Ecolabel, Amoenia – Ecocert Cosmos Organic – e gli innovativi cosmetici solidi DPlanet.

Certificazioni e sostenibilità: un... World in progress!

Nel frattempo, Allegrini ha accentuato il proprio impegno sulla strada della sostenibilità, con la pubblicazione su base volontaria del Report di sostenibilità: “Abbiamo iniziato da tempo un percorso per la creazione di valore sostenibile, attraverso una serie di attività tese a rendere la sostenibilità il fulcro centrale attorno al quale si sviluppa la strategia aziendale. La nostra vocazione sostenibile ci accompagna sempre, anche grazie a World in Progress, il progetto Corporate che promuove nuove politiche e idee sostenibili in termini ambientali, sociali e di governance. Un traguardo, ma anche un punto di partenza, per un futuro che continua a innovarsi e di fatto è già presente”.

Produzione a km.0

Sempre in tema di sostenibilità, una menzione particolare merita il sistema di produzione km.0. Dalla progettazione, con formu-



lazioni e packaging interamente sviluppati all’interno dell’azienda, alla logistica (dai magazzini aziendali partono i carichi per tutto il mondo), l’intero processo viene gestito e monitorato nelle strutture aziendali. La formulazione, con due laboratori di Ricerca & Sviluppo che studiano le migliori soluzioni chimiche; la produzione, con importanti investimenti destinati a impianti di miscelazione e riempimento sempre all’avanguardia; i contenitori, prodotti in parte dal reparto plastico che utilizza tecniche di estrusione, iniezione e soffiaggio; la personalizzazione, grazie a un dinamico team creativo e ad un ufficio commerciale che collaborano per soddisfare qualsiasi richiesta.

Il sistema di certificazioni

Dalla “classica” ISO 9001, volta al miglioramento continuo e costante dell’azienda, fino alla più recente UNI PdR. 125/2022, nata per promuovere la parità di genere nei processi aziendali, Allegrini si è dotata delle principali certificazioni di sostenibilità ambientale e sociale: ISO 22716, sulle buone pratiche di fabbricazione nel settore cosmetico; ISO 45001, sul rispetto dei requisiti in materia di Sistemi di Gestione di Salute e Sicurezza

sul Lavoro; oltre naturalmente ad Ecolabel, il marchio dell’Unione Europea di qualità ecologica che premia i prodotti con ridotto impatto ambientale nel loro ciclo di vita. Fra le altre, anche Ecocert e Icea. Tra i fiori all’occhiello c’è la certificazione Halal, che attesta che i prodotti siano conformi alla dottrina islamica: un “bollino” di qualità, di filiera e di prodotto.

Etica, sicurezza e trasparenza

A testimoniare il grande rigore con cui Allegrini interpreta il proprio ruolo di azienda di riferimento non ci sono solo le certificazioni e il Report di sostenibilità, ma anche il preciso impegno a rispettare le previsioni del dlgs 231/01 con un Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo e un articolato sistema di regole, processi e procedure finalizzato alla prevenzione dei reati. È stato inoltre adottato un Codice Etico che definisce principi, regole di comportamento, impegni e responsabilità dell’azienda all’esterno e all’interno. Non ultima l’attenzione alla sicurezza, valore primario sia per i clienti sia per chi lavora in Allegrini. Ma non finisce qui...

80 anni sono un bel traguardo, ma c’è da star certi che non vi fermerete qui. Cosa vedete nel futuro?

“Per noi, 80 anni non rappresentano un punto di arrivo, ma una tappa importante di un percorso in continua evoluzione. Il futuro lo immaginiamo fatto di ricerca costante, internazionalizzazione, digitalizzazione dei processi e sviluppo di soluzioni sempre più sostenibili. Vogliamo rafforzare ulteriormente il nostro ruolo come partner strategico per i professionisti del cleaning, investendo in formazione, assistenza tecnica e innovazione responsabile. Al centro, resteranno sempre le persone: chi lavora con noi, chi ci sceglie ogni giorno, chi condivide la nostra visione. Perché, se c’è una cosa che questi 80 anni ci hanno insegnato, è che il futuro si costruisce insieme”.

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

GALASSIA DEI SERVIZI 2025: il Facility Management tra crescita, pressioni competitive e sfide nel mercato pubblico



Il Facility Management in Italia si conferma un settore strategico, capace di muovere occupazione, innovazione e welfare territoriale, con una crescita del +60% negli ultimi 15 anni e una resilienza che ha permesso alle imprese di attraversare con solidità le turbolenze economiche dell'ultimo decennio.

di **Vittorio Serafini**

Pulizie professionali: un comparto solido ma sotto pressione

Il settore delle pulizie professionali rappresenta una delle colonne portanti del FM italiano, con oltre 9.300 imprese attive, che generano un fatturato aggregato di 14 miliardi di euro e impiegano circa 294.000 addetti. L'Ebitda medio si attesta al 6,4%, segnale di una marginalità contenuta ma sostenibile, grazie a volumi importanti e a una presenza diffusa su tutto il territorio nazionale.

Il comparto delle pulizie, pur avendo mantenuto una crescita costante, sta affrontando diverse sfide:



- Pressione sul costo del lavoro con l'adeguamento dei CCNL e gli aumenti retributivi programmati, che incidono in un settore ad alta intensità di manodopera.
- Necessità di innovazione tecnologica: l'integrazione di robotica e sensoristica avanzata inizia a diffondersi, ma richiede investimenti significativi non sempre sostenibili per le piccole e medie imprese.
- Sostenibilità ambientale: la riduzione dell'impatto ambientale dei prodotti e dei processi di pulizia diventa un driver competitivo, soprattutto nelle gare pubbliche che includono criteri ambientali nelle valutazioni tecniche.

Multiservizi: crescita e consolidamento del comparto

Il segmento multiservizi – che include imprese che integrano pulizie, manutenzioni, logistica interna e altre soft facility – conta 50 imprese di grandi dimensioni, con un fatturato complessivo di oltre 8 miliardi di euro e oltre 152.000 addetti. L'Ebitda medio si attesta al 6,5%, leggermente più alto rispetto alle sole pulizie, segno che la diversificazione dei servizi offre una maggiore stabilità economica. L'ana-

lisi del trend 2015-2023 mostra una crescita costante, spinta da:

- la domanda della PA e delle grandi committenze private di servizi integrati per semplificare la gestione dei fornitori,
- il miglioramento delle performance operative delle imprese che hanno investito in digitalizzazione (controllo presenze, sistemi di monitoraggio KPI, piattaforme IoT),
- una gestione più efficiente dei contratti e delle squadre operative sul territorio.

Oltre a pulizie professionali e multiservizi, la Galassia dei Servizi 2025 fotografa una pluralità di comparti che contribuiscono in modo decisivo al funzionamento quotidiano del Paese, con numeri significativi in termini di fatturato e occupazione.

Fabbricanti macchinari, attrezzature e prodotti per le pulizie

Il comparto industriale legato alla filiera delle pulizie professionali conta circa 2.000 imprese, 30.000 addetti e un fatturato di 7 miliardi di euro, contribuendo all'innovazione di macchinari, prodotti chimici a basso impatto e soluzioni per l'igiene ambientale.

Energia e manutenzioni

Con le principali imprese analizzate, il settore genera un fatturato di 9,8 miliardi di euro e impiega circa 20.000 addetti, registrando un Ebitda medio dell'8,9%. Un comparto caratterizzato da una maggiore capitalizzazione, con un ruolo cruciale nei processi di transizione energetica, efficientamento degli edifici e manutenzione degli impianti.

Movimentazione merci

Settore strategico per la logistica interna e urbana, conta oltre 9.100 imprese, con circa 68.000 addetti e un fatturato di 5,8 miliardi di euro. L'Ebitda medio si attesta al 4,4%, segnalando un comparto che opera con margini ridotti, ma con elevata intensità operativa.

Servizi ambientali

Con circa 270 imprese analizzate, 63.000 addetti e un fatturato di 9,9 miliardi di euro, il comparto evidenzia un Ebitda medio del 12,8%, tra i più alti del settore, a testimonianza dell'importanza crescente della gestione sostenibile dei rifiuti, dell'economia circolare e delle attività di raccolta differenziata e smaltimento.

Servizi culturali

Comprendono attività di gestione museale, eventi, biblioteche e servizi connessi, con 1.299 imprese, circa 13.000 addetti e 1 miliardo di euro di fatturato, con un Ebitda medio dell'11,7%. Un settore che, pur con dimensioni ridotte, riveste un ruolo chiave per la vitalità sociale e culturale dei territori.

Ristorazione collettiva

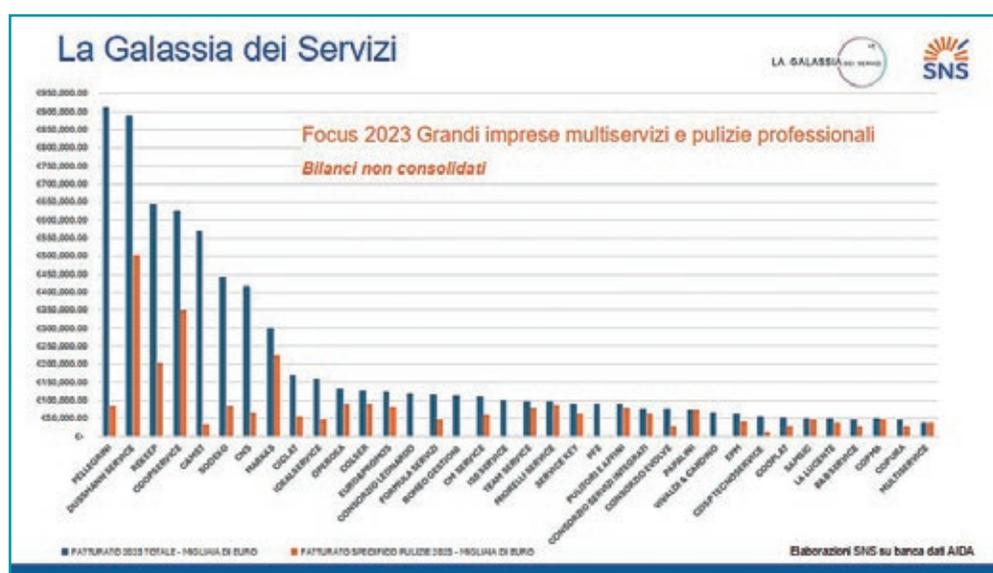
Il settore conta oltre 1.100 imprese, con 103.000 addetti e un fatturato di circa 5 miliardi di euro, con un Ebitda medio del 4,8%. Garantisce servizi essenziali in scuole, ospedali, mense aziendali e strutture socio-sanitarie, combinando logistica, qualità alimentare e attenzione alle normative di sicurezza.

Lavano e sterilizzazione

Con 1.049 imprese e quasi 39.000 addetti, genera un fatturato di 2,1 miliardi di euro con un Ebitda medio molto elevato (23,6%), grazie a processi industrializzati e all'alto livello di specializzazione richiesto per il trattamento e la sterilizzazione dei tessuti e delle attrezzature, soprattutto nel settore sanitario.

Servizi alla persona (residenziali e non)

Con oltre 10.000 imprese e 404.000 addetti, il comparto sviluppa 18 miliardi di euro di fatturato con un Ebitda medio del 6,1%, costituendo uno dei pilastri del welfare territoriale,



garantendo assistenza domiciliare, residenze sanitarie e servizi di supporto per le persone fragili.

Mercato pubblico dei servizi: volumi importanti e sfide di sostenibilità

Il mercato pubblico dei servizi nel 2024 ha superato i 33 miliardi di euro di bandi pubblicati per i servizi di Soft Facility, rappresentando uno dei più grandi mercati in Europa per valore aggregato e frequenza delle procedure. Alcuni dati chiave:

- Circa il 75% del valore delle gare di pulizie è stato bandito da sei grandi stazioni appaltanti, segnalando una forte concentrazione della domanda.
- I ribassi medi offerti nelle gare pubbliche rimangono elevati, con un impatto diretto sulla marginalità delle imprese vincitrici, che devo-

no coniugare sostenibilità economica, qualità del servizio e rispetto dei contratti di lavoro.

- Si osserva una polarizzazione tra grandi player in grado di gestire gare complesse e le PMI, che spesso restano escluse dalle procedure di maggiori dimensioni a causa di requisiti stringenti e garanzie economiche elevate.

Tra crescita e rischi sistemici

Il Facility Management, con i servizi di pulizia e multiservizi in prima linea, resta un settore che genera occupazione inclusiva, offrendo opportunità lavorative anche a lavoratori fragili o con basse qualifiche in ingresso, e contribuisce al funzionamento quotidiano di scuole, ospedali, uffici pubblici e spazi urbani. Tuttavia, emergono criticità strutturali:

- L'aumento dei costi operativi senza un adeguato riconoscimento nelle gare pubbliche rischia di comprimere ulteriormente i margini.

Unisciti all' Associazione
Dedicata un Mondo più
Pulito, Sicuro, e Sano

ISSA[®]

Advancing Clean.
Driving Innovation.



Associati e Risparmia
Fino al **40%** Su: _____



Istruzione & Formazione



Certificazioni



ISSA Global Shows



Networking Internazionale

Iscriviti Ora

issa.com/emea/membership/#membership-join



ECCO A VOI TENDER BRAIN, IL “VELOCIZZATORE” PER LE GARE D’APPALTO



L’intelligenza artificiale al servizio delle gare: un progetto semplice ma geniale. Tender Brain è il tool che mette a disposizione degli operatori economici la potenza dei motori di IA più aggiornati per generare schede di sintesi, selezionare le gare e parteciparvi con successo. A colloquio con l’AD Guglielmo Ela Oyana e il direttore tecnico Luca Visconti: “In arrivo anche una versione per le committenze”.

di **Simone Finotti**

AIssa Pulire 2025, come era prevedibile, le novità ci sono state in tutti i settori. Alcune, però, hanno particolarmente colpito l’attenzione e l’immaginazione di tecnici, addetti ai lavori e visitatori.

Una novità... che ha destato curiosità

Tra queste ultime, allo stand L28 del Padiglione 8, fra una folla di persone incuriosite spicca-

va senza dubbio Tender Brain, una soluzione di Intelligenza artificiale al servizio degli operatori economici che partecipano alle gare d’appalto: una modalità di impiego dell’IA finora inedita nel suo genere. Il nome è doppiamente eloquente: “tender” come gara d’appalto in inglese, naturalmente. Ma anche, sullo sfondo, a suggerire un’idea di flessibilità, di capacità della mente artificiale -brain, appunto- di adattarsi sartorialmente ai diversi contesti reali.

I migliori motori di IA finalmente integrati per gli appalti

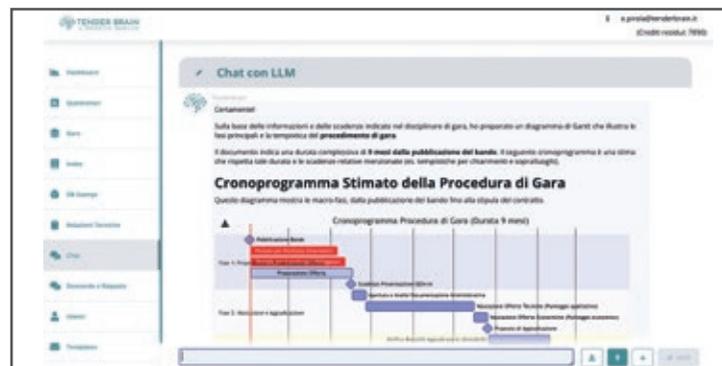
“Proprio di questo parliamo” esordisce il Ceo **Guglielmo Ela Oyana**. “La soluzione integra tutti i migliori motori di intelligenza artificiale generativa disponibili sul mercato (Vertex, Gemini, Chat Gpt, Claude ma in realtà anche molti altri, nelle loro versioni più aggiornate come O3+) e mette queste straordinarie banche dati autoalimentate al servizio di chi partecipa agli appalti”. Una miniera d’oro per le imprese: attraverso l’analisi integrata della documentazione di gara, del portfolio aziendale e dello storico progetti, Tender Brain non solo scandaglia i bandi e gli avvisi, ma genera anche le risposte tecniche di gara garantendo coerenza con i requisiti del bando e valorizzando il know-how e le esperienze pregresse dell’azienda. “Tender Brain -spiega Ela Oyana- nasce ufficialmente lo scorso gennaio dall’incontro fra BEC’S e Open Gate. Le idee sono state subito chiarissime: non sostituire l’azione umana, ma garantire risparmio di tempo e ottimizzazione delle risorse a chi -in tutti i settori, compreso naturalmente quello delle pulizie/multiservizi/ servizi integrati- partecipa alle gare”.

Un “velocizzatore” che mancava

Ma entriamo ancor più nello specifico, per scoprire che Tender Brain segue l’operatore in tutti i passaggi della gara: dal caricamento



semplificato della documentazione alla generazione di schede di sintesi preimpostate, dall’interrogazione in linguaggio naturale della documentazione stessa alla predisposizione delle risposte tecniche e download di file editabili. Il Cto **Luca Visconti** parla propriamente di “velocizzatore”: “Di norma l’impresa, una volta individuate gare potenzialmente interessanti, deve dedicare risorse e giorni di lavoro per analizzare a fondo il bando in tutte le sue parti solo per capire se convenga o no parteciparvi: si tratta spesso di documenti ponderosi, complessi e articolati. Se si considera che spesso la risposta è negativa, viene facile capire come tutto ciò si traduca in un infruttuoso dispendio di energie. Tender Brain è in grado di fare automaticamente in pochi secondi e con maggiore precisione, grazie all’intelligenza generativa, quelle operazioni di sintesi che occuperebbero ore ed ore”.



Schede di sintesi per qualunque tipo di gara

Addentriamoci ancora più a fondo in questa funzione: tutti i file di gara vengono caricati, analizzati e archiviati. La documentazione, così come scaricata dai portali delle stazioni appaltanti (file singoli, file zip, cartelle di lavoro: tutto, tranne -ad oggi- i file DWG, viene “digerito” dal sistema), potrà essere caricata, in modo semplice e intuitivo, all’interno di Tender Brain, che penserà ad organizzare le informazioni in schermate agevolmente consultabili a colpo d’occhio da trasmettere a chi, nell’organizzazione aziendale, deve decidere in ultima analisi se e come partecipare alla gara stessa.

Tutto totalmente personalizzabile

Vengono infatti generate schede di sintesi preimpostate, con le informazioni più importanti riassunte dall’IA: dai requisiti richiesti ai punteggi aggiuntivi e ai criteri speciali, il tutto naturalmente customizzabile e personalizzabile sulla base delle specificità del cliente e della gara. “Sulla base della documentazione di gara caricata, insomma, il tool genera delle schede preimpostate contenenti le informazioni necessarie a definire la convenienza o meno di partecipare alla gara. Attraverso questa funzionalità l’utente può rimandare la lettura dei singoli documenti di gara e concentrarsi sugli aspetti principali riassunti in un report strutturato”.

Seconda fase: la generazione dell’offerta tecnica

Prosegue Ela Oyana: “Una volta deciso che vale la pena partecipare a una gara, si passa alla fase B in cui vengono generate, con un semplice click, offerte tecniche dettagliate. L’intelligenza artificiale va “nutrita”, in questo caso, da un lato con la descrizione dell’impresa e di tutte le sue caratteristiche e punti di for-

za, dall’altro con esempi di gare precedenti”. A questo punto ci pensa lui: sulla base delle regole riportate nella documentazione di gara, il tool è in grado di generare una risposta tecnica, da completare a cura dell’utente, coerente con le informazioni sull’offerente, sfruttando, al contempo, gli esempi (progetti e risposte tecniche fatte in precedenza, schede tecniche prodotti...) caricate dall’impresa.

Non un semplice sostituto: la sinergia vincente con l’intelligenza umana

“Attenzione, però: abbiamo detto che si parla di un velocizzatore, non di un sostituto dell’attività umana. Il click più importante, infatti, resta sempre quello della personalizzazione, perché ogni gara o situazione fa storia a sé. Il sistema è creato per vincere, ma spesso ci sono diverse varianti da valutare. Ad esempio: se per aggiudicarmi una gara da 500 milioni può convenire inserire 50 ore di formazione, nel caso la gara avesse un valore più contenuto potrà prevedere un monte ore minore e così via, a seconda delle strategie d’impresa”.

Uno strumento potentissimo, per chi lo sa utilizzare

La sostanza è semplice, così come l’idea di fondo: Tender Brain è uno strumento potentissimo, funziona anche meglio di molti sistemi basati sull’IA, ma deve essere messo in mano a chi lo sa usare, visto che dà il meglio in sinergia con l’intelligenza umana. Anche perché c’è tutto l’aspetto dell’offerta economica da armonizzare, e questo lo può fare solo uno specialista in carne ed ossa. “La partenza non è stata male -dicono i due-: un cliente, tra i primi in assoluto ad aver usato Tender Brain, ha spedito l’offerta senza nemmeno rileggerla ed è risultato vincitore!”. Se il buongiorno si vede dal mattino...

A domanda... risposta

Veniamo al capitolo Questions and Answers, il più “classico” utilizzo dell’Intelligenza artificiale qui però declinato per il mondo degli appalti, con domande e risposte tecniche su tutti gli aspetti della gara. Anche quelli a cui di primo acchito non penseresti. “In fiera -dice Visconti- arrivavano curiosi che mettevano alla prova il sistema con le domande più difficili: ad esempio se fosse previsto uno sportello psicologico per i dipendenti, o se ci fossero punti aggiuntivi per un amministratore donna. Le risposte sono precise e dettagliate, con tanto di report “sources” per poter facilmente risalire alla fonte.

In arrivo la versione per le committenze

Non mancano funzionalità specificamente dedicate alle stazioni appaltanti, ad oggi ancora in checking. “Siamo in fase sperimentale, ancora un paio di mesi e saremo pronti per varare la versione per le committenze” dice Ela Oyana. Tender Brain pensa anche a loro con caricamento semplificato delle risposte ad un bando di gara, la generazione di schede di sintesi customizzate, l’interrogazione via chat delle risposte di gara e benchmarking valutativo e comparativo. Anche in questo caso sarà dunque possibile generare sintesi delle offerte, ordinarle sulla base di parametri di volta in volta richiesti (ad esempio: quanto personale mette a disposizione per quel servizio l’impresa x, y ecc.), effettuare comparazioni e così via. Ma anche -e soprattutto- in questo caso non sarà possibile sostituire l’intervento umano: “Ci saranno sempre, ovviamente, un responsabile del procedimento e una commissione designata che dovranno analizzare le offerte. Si tratterà di un prezioso ausilio, non di una sostituzione”.

SULLA VIA DEL SUCCESSO OGNI IMPRESA HA I SUOI.. MEZZI



Efficienti, ecologici, performanti e all'avanguardia: dalla piccola realtà familiare alla grande impresa con migliaia di dipendenti i veicoli commerciali sono mezzi indispensabili per la movimentazione e il trasporto quotidiano di macchine, attrezzature, prodotti e operatori sui vari cantieri di lavoro. Per questo sceglierli oculatamente è fondamentale nella corretta gestione di un'impresa di pulizie. Di km se ne macinano tanti, il settore automotive è tra i più avanzati e non sarà un problema trovare le soluzioni ideali.

di Carlo Ortega

Quando pensi al lavoro delle imprese di pulizia la mente corre automaticamente alle macchine per il lavaggio delle superfici, alle attrezzature e ai detergenti: insomma ai prodotti per pulire, igienizzare e sanificare gli ambienti. Comprensibile, ma non esaustivo.

Partner quotidiani e indispensabili

Ci sono infatti altri alleati che sono altrettanto indispensabili anche se spesso non ci si riflette o si danno per scontati. Partner quotidiani con cui si crea una sorta di "simbiosi" a mano a mano che ci si lavora insieme e che la striscia d'asfalto corre sotto le ruote, dall'alba al tramonto e anche a notte fonda. Parliamo proprio di loro, i mezzi di trasporto che servono per trasferire personale e attrezzature nei vari cantieri di lavoro in cui l'impresa svolge la propria attività. Veicoli la cui efficienza deve essere assicurata, altrimenti... si ferma tutto ancora prima di partire!

Un settore strategico ad alto tasso di innovazione

Alleati indispensabili nella vita di chi macina migliaia di chilometri all'anno per raggiungere le sedi delle varie committenze con tutto ciò che serve per offrire un servizio all'avanguardia, i veicoli commerciali si evolvono di pari passo con i "balzi in avanti" della tecnologia, della digitalizzazione, della ricerca sui motori e delle esigenze del mercato. D'altra parte, quello dell'automotive è un settore-pilota sul fronte dell'innovazione, un comparto strategico del sistema-Italia che coinvolge trasversalmente migliaia di aziende, dalle Pmi a grandissime imprese con migliaia di dipendenti, incluse appunto quelle di pulizia, multiservizi e servizi integrati.



Un settore all'avanguardia

GSA lo ripete da tempo, e non è un caso che ci si torni costantemente, ogniqualvolta il mercato riservi importanti novità: la mobilità aziendale è un aspetto cruciale per l'efficienza operativa di collaboratori, quadri, impiegati ed operatori per la prestazione dei servizi, dalle flotte delle grandi aziende ai numeri più ridotti e polverizzati di molte altre: dati che però, sommati tra loro, vanno a costituire gran parte del parco circolante di veicoli commerciali. Se poi non ci si limita alle imprese ma si prendono in considerazione anche i loro fornitori (o dealer), i numeri si fanno ancora più imponenti, con tutto ciò che ne consegue anche in termini di "footprint" complessiva.

Innumerevoli soluzioni per ogni esigenza

L'automotive, dicevamo, è uno dei settori più dinamici quanto a ricerca e innovazione, ed è senza dubbio uno dei segmenti-traino in questo senso, con innumerevoli soluzioni che si sfidano e superano, possiamo dire, giorno dopo giorno a colpi di novità: N1, N2, veicoli per il trasporto persone, macchine e attrezzature con capacità da 8 a 10 quintali e oltre, furgoni, officine mobili, piattaforme



di sollevamento ed altre tipologie per ogni necessità; mezzi anche a trazione ibrida o elettrica per la circolazione nei centri cittadini e per rispondere adeguatamente alle norme sulla sostenibilità ambientale, tutti acquistabili in proprietà o acquisibili mediante altre formule, come programmi di rent mirati.

I “driver” di scelta

Lo ripetiamo: non si tratta solo di un settore “limitrofo”, ma essenziale. Dalla piccola impresa a gestione familiare che può contare sul classico “camioncino” alla grande realtà con migliaia di dipendenti e un parco-mezzi costituito da decine o centinaia di veicoli di varia tipologia e modello, tutte le imprese devono optare per le soluzioni di movimentazione più efficienti ed efficaci, seguendo una serie di *driver* di scelta ormai irrinunciabili.

Occorre saper scegliere bene

Uno dei principali è quello economico, che presuppone un’analisi complessiva a 360° senza lasciare nulla al caso: si tratta infatti, in relazione alle dimensioni, alla specificità e alla struttura dell’operatore economico, di “centri di costo” non indifferenti con cui i

bilanci delle imprese devono per forza fare i conti, soprattutto in momenti di crisi e rincari energetici. Anche in tale ottica è indispensabile approfondire le soluzioni offerte da questo importante segmento di mercato per trasformare il puro costo in una “resa”.

Evitare le superficialità nell’analisi costi-resa

Non è nemmeno il caso di dire che le soluzioni sono molteplici, e variano a seconda delle esigenze: motorizzazione, dimensioni, portata, vano di carico, fino ad arrivare agli allestimenti e alle possibilità di equipaggiamento e personalizzazione. Ogni errore, svista o superficialità può rivelarsi fatale: immaginate ad esempio di acquistare un mezzo per poi rendervi conto, a giochi fatti, che non è sufficiente a contenere le macchine e le attrezzature indispensabili in un cantiere... Sembra assurdo ma si tratta di casi concreti e non infrequenti, specie quando non si fanno bene i conti e chi sceglie non possiede le necessarie competenze.

Motorizzazioni per ogni necessità

Un altro aspetto da considerare attentamente è quello della sostenibilità, valorizzato an-

che da una serie di incentivi e agevolazioni come l’ormai noto “Ecobonus”, che permette di acquisire veicoli nuovi meno impattanti a fronte della rottamazione di vecchi mezzi più inquinanti. Ormai tutti i produttori hanno in gamma svariate soluzioni ecologiche, dalle motorizzazioni ibride a quelle totalmente elettriche, con veicoli che ormai possono contare su autonomie molto interessanti (fino a 300 km e oltre), tali da permettere ottime prestazioni in relazione alla normale attività delle imprese in contesto urbano. Senza contare tutte le varianti più all’avanguardia anche per ciò che riguarda le motorizzazioni più tradizionali.

Sostenibilità certificabile

Sempre in tema sostenibilità è il caso di sottolineare che, oltre alla crescente sensibilità dell’opinione pubblica, anche le dinamiche degli appalti con la PA -e anche con molti soggetti privati- stanno prendendo in considerazione sempre di più l’impatto dell’intero “ciclo” della commessa, come dimostra la certificazione Ecolabel per i servizi di pulizia introdotta nel 2018, in forza della quale le aziende fornitrici di servizi di pulizia certificati saranno in grado di dimostrare più agevolmente l’efficienza delle proprie pratiche ambientali nel partecipare alle “gare verdi” nell’ambito degli appalti pubblici (GPP).

Intelligenza artificiale applicata

Non mancano naturalmente le applicazioni dell’intelligenza artificiale, vera e propria frontiera del futuro anche in tema di veicoli commerciali. Partiamo dalla possibilità di gestione delle flotte: ottimizzare i percorsi è già di per sé fonte di risparmio economico; se poi ci mettiamo anche l’attenzione all’impatto ambientale il gioco è fatto. Ma anche a bordo, ormai, si può contare sulle meraviglie della digitalizzazione e della gestione dei big data per il controllo dei parametri del mezzo, la diagnostica, l’assistenza alla guida e molto altro. E si parla già di sistemi in cloud in grado di gestire anche sistemi di assistenza autonomi e di software di controllo della marcia, stabilità, riduzione dei consumi e prestazioni complessive. Ma ora sentiamo loro, i protagonisti del mercato...

GESTIONE

CITROËN

Con l'arrivo della Nuova C3 Van, Citroën rafforza ulteriormente la propria offerta dedicata ai professionisti, inserendosi con decisione nel segmento dei veicoli commerciali compatti. La C3 Van nasce per rispondere alle esigenze quotidiane di chi lavora in mobilità, unendo stile urbano e praticità da veicolo commerciale. Si arricchisce di dotazioni specifiche per un utilizzo professionale: paratia divisoria con griglia, pianale di carico posteriore, oltre ad una dotazione di sicurezza e connettività completa. La gamma prevede due motorizzazioni: Turbo benzina 1.2 PureTech da 100 CV, ed una versione 100% elettrica, con motore da 83 kW (113 CV) che garantisce un'autonomia di oltre 400 km in ciclo urbano. In entrambe le configurazioni, la C3 Van offre oltre 300 kg di portata utile.

www.business.citroen.it



FIAT PROFESSIONAL

FIAT Professional ha avviato la produzione del nuovo Ducato Cargo Box BEV presso lo stabilimento di Atessa, una tappa strategica che testimonia l'impegno concreto del brand verso una mobilità a zero emissioni.

Il nuovo Ducato Cargo Box BEV è il veicolo commerciale leggero a batteria più capiente della categoria, con un'eccezionale capacità di carico pari a 18,3 m³. L'abitacolo presenta dimensioni interne di 4.230 mm in lunghezza, 2.032 mm in larghezza e 2.150 mm in altezza. Con 410 Nm di coppia e 200 kW (270 CV)

di potenza erogata da una batteria da 110 kWh, il veicolo offre un'autonomia fino a 323 km (WLTP). Per i professionisti che necessitano di un volume di carico maggiore, la versione L4 espande lo spazio utile fino a 20,5 m³, portando la lunghezza a 4.400 mm e l'altezza a 2.300 mm.

www.fiat.it/professional



EXELENTIA

La mobilità elettrica è strategica per il settore dei servizi. Dalla manutenzione, spazzamento e pulizia al trasporto attrezzature e carichi, dalla raccolta rifiuti ai veicoli utility per la mobilità degli operatori, Exelentia Srl comprende l'intero comparto con una gamma di veicoli elettrici personalizzati negli allestimenti e perfettamente operativi nelle aree urbane e spazi indoor. Si tratta di cassoni e vasche ribaltabili combinabili con modulo idropulitrice HP200, o box attrezzature, allestiti con barra lavastrade o studiati esplicitamente per svolgere lavori in altura come le piattaforme aeree.

www.exelentia.it



IVECO

In oltre 50 anni di storia, IVECO ha costruito una lunga tradizione di esperienza e innovazione, con uno sguardo sempre rivolto alla sostenibilità e all'efficienza. Oggi guida una transizione graduale e integrata, mettendo a disposizione prodotti e servizi in funzione delle necessità del cliente e del contesto territoriale, con l'obiettivo di ridurre l'impatto ambientale e valorizzare la produttività delle



risorse. La transizione energetica continuerà a essere guidata dalle tendenze tecnologiche e di mercato e IVECO, in qualità di costruttore, svolge un ruolo chiave in questo percorso, fornendo le soluzioni più sostenibili dal punto di vista economico e ambientale. Pertanto, IVECO guarda al futuro con fiducia, forte di mezzo secolo di incessante ricerca verso l'eccellenza.

www.iveco.it

MI&P



OZ: 100% elettrico, zero emissioni e rumore. Compatto e agile (1,65 m di larghezza), ideale per zone a traffico limitato. Silenzioso, perfetto per centri storici, scuole e strutture sanitarie. Autonomia oltre 200 km in ciclo misto. Recupera energia in frenata e in discesa. Guida confortevole e sicura, per maggiore produttività.

Versione VAN: vano di carico > 5 m³, accesso facile con due porte laterali scorrevoli e portellone posteriore. Interni funzionali, rivestiti antiurto, con punti di ancoraggio per allestimenti su misura.

www.miep.it

OPEL



Opel Vivaro Electric non è solo un tuttofare che si adatta a quasi tutti i profili di applicazione, ma è anche il biglietto da visita perfetto per le aziende, ancora di più nella nuova versione speciale "Sportive". Oltre ai suoi esclusivi dettagli di design, in questa versione il furgone offre un pacchetto con molte dotazioni tecnologiche e di comfort di serie. Dall'esterno, la versione "Sportive" attira l'attenzione con la sua livrea esclusiva. Le strisce nere sportive con riflessi gialli sul cofano si estendono fino al volto del marchio Opel. Lo stesso motivo a righe viene ripreso lungo tutti i lati del veicolo, fino ai passaruota posteriori. Completano l'allestimento di qualità di Opel Vivaro Electric Sportive i suoi avanzati fari full LED e gli sportivi cerchi in lega da 17 pollici.

www.opel.it

PEUGEOT

Il Peugeot E-Partner è uno dei principali attori nel mercato dei furgoni 100% elettrici. Il nuovo E-Partner offre ora un'autonomia fino a 330 km, grazie all'installazione delle batterie sotto il pianale, che preserva inoltre il volume di carico. Il volume utile può raggiungere i 4,4 m³, mentre la portata di 780 kg e il peso rimorchiabile di 750 kg sono i parametri di riferimento del segmento. Peugeot equipaggia la sua gamma 100% elettrica con il programma Peugeot Electric Promise, che offre una soluzione per assicurare i clienti sulla ricarica e sull'affidabilità: fino a 8 anni o 160.000 km di garanzia sul veicolo e sulla batteria grazie al programma Allure Care, con Wall Box domestica inclusa e pass Free2Move Charge per accedere a quasi un milione di punti di ricarica in Europa.

www.peugeot.it



REGIS MOTORS

EPIC0 è il nuovo veicolo commerciale 100% elettrico, ideato e costruito in Italia da Regis Motors. Un mix di design, innovazione e sostenibilità per rivoluzionare la mobilità urbana. Quadriciclo pesante (L7e-CU), EPIC0 è pensato per la città: perfetto in spazi stretti, ZTL e centri storici. Agile e robusto, trasporta fino a 700 kg grazie alla sua struttura in metallo, che garantisce la massima sicurezza. Ideale per delivery, logistica e commercio urbano. EPIC0 è elettrico: zero CO₂, silenzioso, fino a 200 km di autonomia, 90 km/h di velocità, batterie da 14 o 21 kWh e ricarica rapida (6.6 kW opzionale). Di serie: climatizzatore e retrocamera per il massimo comfort e controllo. Disponibile anche nelle versioni: autotelaio, furgone, van refrigerato ed RSU-vasca raccolta rifiuti.

www.regis-motors.com



Il distributore come partner strategico: WE ITALIA A ISSA PULIRE 2025



Durante la manifestazione di riferimento per il settore del cleaning professionale, WE Italia ha partecipato con un proprio stand e, intervenendo al convegno dedicato al futuro della distribuzione nell'era digitale, ha sottolineato il ruolo centrale del distributore come ponte tra imprese e committenti. Simone Bertocci, Direttore di WE Italia: "Una fiera molto positiva, un'ottima occasione di confronto con i nostri concessionari e con tutto il settore".



di Chiara Calati

Un confronto sul futuro dei servizi

Durante l'edizione 2025 di ISSA Pulire, WE Italia ha acceso i riflettori sull'evoluzione del ruolo del distributore nel settore della pulizia professionale. Lo ha fatto partecipando ad un convegno, martedì 27 maggio scorso, dal titolo "Il futuro dei servizi nell'era digitale: la nuova figura del distributore come partner tra imprese e committenti", che ha visto la partecipazione di numerosi operatori e rappresentanti del settore.

Dal prodotto alla consulenza

Nel corso dell'incontro, che ha visto la partecipazione di **Simone Bertocci**, Direttore di WE Italia e di **Laura Piva**, Responsabile acquisti di COPMA, è emersa con chiarezza una trasformazione profonda: oggi il distributore non è più soltanto un fornitore, ma un partner attivo in grado di offrire soluzioni su misura, supporto logistico puntuale, formazione continua e assistenza tecnica tempestiva. Il tutto in un contesto che richiede una crescente capacità di personalizzazione e una conoscenza approfondita delle esigenze operative dei clienti.

Focus su RSA e strutture sociosanitarie

Uno dei temi centrali è stato quello della sanificazione nelle strutture sensibili, come RSA, ospedali e servizi di ristorazione collettiva. In ambienti dove vivono persone fragili, anche una minima criticità può avere conseguenze importanti. Da qui la necessità di garantire standard ospedalieri, pur con risorse spesso limitate, e di disporre di personale formato, protocolli rigorosi, tecnologie silenziose ed efficienti. In questo contesto, il distributore può fare la differenza proponendo prodotti mirati, piani formativi dedicati e supporto nella definizione di protocolli operativi coerenti e integrati.

Digitalizzazione e sostenibilità: il binomio che cresce

Il convegno ha affrontato anche il tema dell'innovazione tecnologica: dai sistemi IoT per il monitoraggio dei consumi agli strumenti digitali per la tracciabilità delle operazioni, fino alle soluzioni sostenibili con prodotti certificati e packaging ridotti. La digitalizzazione, pur ancora in fase iniziale, rappresenta una leva decisiva per coniugare efficienza operativa e responsabilità ambientale. Resta però impre-

scindibile il fattore umano: la fiducia tra distributore e cliente continua a essere la base di un servizio solido e duraturo.

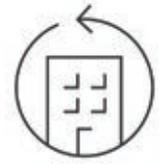
La partecipazione nello stand AFIDAMP

Presente anche ad iniziative e convegni svoltisi nello stand AFIDAMP, WE Italia ha contribuito al dibattito sull'innovazione, la sostenibilità e la formazione, dimostrando il proprio impegno nel confronto tra i diversi attori della filiera. La fiera è stata un'occasione preziosa per consolidare relazioni, raccogliere feedback e riflettere sulle prospettive future del comparto.

Un bilancio positivo di ISSA Pulire

A commentare la partecipazione è Simone Bertocci, Direttore di WE Italia, che ha dichiarato: "Questa edizione di ISSA Pulire è stata per noi un'ottima occasione per ritrovare i nostri concessionari e confrontarci con i professionisti del settore. Siamo molto soddisfatti della partecipazione e dei temi trattati, sia nel nostro evento sia in quelli proposti in fiera. Qualche perplessità da parte delle nostre aziende su Milano come location per la fiera per le complessità logistiche e per l'organizzazione di eventi extra fiera".

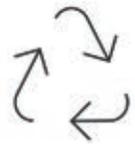
La sostenibilità nelle città



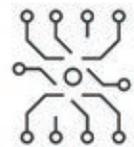
Sustainable built environment



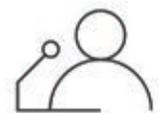
Urban health



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



Un anno prima dell'entrata in vigore la direttiva UE 2023/970 sta già facendo discutere. E turba i sonni delle imprese di pulizia/ servizi integrati/ multiservizi, preoccupate dai crescenti aggravati burocratici. Meno di un anno per adeguare i sistemi.

a cura della Redazione

TRASPARENZA SALARIALE: LA NUOVA DIRETTIVA



Affrontiamo un tema che si annuncia molto importante in prospettiva futura nell'attività (anche) delle imprese di pulizia/servizi integrati/multiservizi, caratterizzata da una notevole presenza di lavoratrici donne e soprattutto da un'altissima incidenza della manodopera: ci riferiamo alla direttiva UE n. 970 del 2023, che entrerà in vigore in Italia il 7 giugno 2026.

La Direttiva 970/23

La direttiva in oggetto, adottata dal Parlamento Europeo e dal Consiglio il 10 maggio 2023, mira a rafforzare il principio della parità retributiva tra uomini e donne per uno stesso lavoro (o lavoro di pari valore, cosa come vedremo già non facile da definire), attraverso trasparenza e adeguati meccanismi di applicazione. In linea generale la direttiva stabilisce obblighi per gli Stati membri e i datori di lavoro per garantire maggiore trasparenza sui salari, ridurre le discriminazioni di genere e migliorare la tutela dei lavoratori. Ricordiamo anche che l'istituto della "Direttiva" europea, per sua stessa definizione, fornisce un "quadro generale" e gli obiettivi da raggiungere, con mezzi che sono lasciati all'autonomia di recepimento dei singoli Paesi membri.

Meno di un anno per adeguare sistemi e procedure

Fatta tale premessa, resta meno di un anno per adeguarsi. La direttiva, infatti, dovrà essere recepita in Italia entro il 7 giugno 2026: sembra tanto tempo, ma a ben guardare non è un'eternità. Anzi. Allo scopo il Parlamento, con legge-delega n. 15/24, nel febbraio dell'anno scorso ha dato mandato al Governo. Tra i principi previsti dalla legge: "Apportare alla normativa vigente le modifiche necessarie ad assicurare la corretta e integrale applicazione della direttiva (UE) 2023/970, tenendo conto anche di quanto riportato nei considerando della direttiva medesima, in coerenza con la strategia per la parità di genere 2020-2025, di cui alla comunicazione della Commissione europea COM (2020) 152 definitiva, del 5 marzo 2020, e nel rispetto dell'autonomia delle parti sociali nazionali; introdurre disposizioni volte a individuare gli strumenti o le metodologie per valutare e raffrontare il valore del lavoro, prevedendo anche un coinvolgimento delle parti sociali nella definizione di tale valore ed evitando incertezze interpretative e applicative; ai fini del rafforzamento dei meccanismi di trasparenza retributiva, estendere a una più ampia platea di destinatari gli obblighi concernenti l'accessibilità e le comunicazioni

di informazioni sul divario retributivo, tenuto conto della rilevanza delle informazioni sul divario retributivo di genere, verificando altresì la possibilità di ricavare in modo automatico le informazioni richieste da dati amministrativi già esistenti, quali i flussi informativi trasmessi mensilmente dai datori di lavoro agli enti previdenziali, al fine di ridurre gli oneri amministrativi per le imprese”.

Precisi obblighi per le imprese

Alla luce di quanto riportato, in capo all'azienda spettano precisi obblighi. Ad esempio, quello di comunicare la retribuzione iniziale o la relativa fascia già nell'annuncio di lavoro o prima del colloquio, senza chiedere al candidato informazioni sulla retribuzione precedente. Dal canto suo, il dipendente avrà diritto di ottenere informazioni sui criteri utilizzati per la determinazione della retribuzione, degli avanzamenti di carriera e dei livelli salariali. Potrà altresì richiedere informazioni sul proprio stipendio e su quello medio, disaggregato per sesso, dei lavoratori che svolgono lo stesso lavoro o un lavoro di pari valore. Il datore, dunque, dovrà applicare criteri neutri sotto il profilo del genere per valutare lavori di pari valore, evitando discriminazioni indirette.

I requisiti dimensionali

Vi sono anche requisiti dimensionali da rispettare: le aziende con oltre 100 dipendenti devono riferire periodicamente (ogni anno o tre anni) dati statistici sui divari retributivi “gender”; su quelle con meno di 100 dipendenti la direttiva lascia agli Stati membri la possibilità di estendere l'obbligo. Ulteriori obblighi di rendicontazione sul gender pay gap saranno introdotti dal 7 giugno 2027 per le imprese con più di 250 dipendenti. Qualora da tali comunicazioni dovesse emergere un differenziale maggiore o uguale a 5 punti percentuali (senza che vi siano giustificazioni oggettive), l'azienda avrà il dovere di condurre una valutazione congiunta delle retribuzioni e adottare misure correttive con le rappresentanze sindacali o i lavoratori.

La preoccupazione delle imprese

In sostanza si tratta di adeguare i sistemi interni, e non sarà una passeggiata. E infatti le nuove disposizioni, pur a un anno di distanza, stanno già destando non poche



preoccupazioni soprattutto tra le imprese meno strutturate. Si tratta infatti di obblighi numerosi e complessi, che rischiano di tradursi in ulteriori gravami burocratici in capo alle aziende, e che iniziano addirittura, come abbiamo visto, prima dell'instaurazione del rapporto di lavoro, così come negli avvisi di posto vacante. Inoltre, nei colloqui pre-assuntivi non sarà più possibile chiedere al candidato informazioni sulla retribuzione percepita in quel momento o precedentemente al fine di evitare che si perpetuino situazioni di discriminazione.

Come definire “mansioni equivalenti”?

Se poi ci si aggiungono i numerosi oneri in costanza di rapporto e di rendicontazione che abbiamo prima ricordato, il quadro è completo. Tutto ciò senza contare (ci accade spesso di tornare sulla difficoltà delle valutazioni comparative in tal senso) l'impossibilità concreta di definire esattamente “mansioni equivalenti”, un po' come accade - mutatis mutandis -, con i contratti collettivi di lavoro. Equivalenti in che senso? Nell'impegno? Nelle tutele economiche e giuridiche? Nella natura del lavoro da svolgere? Nell'inquadramento contrattuale? Tutti parametri che potrebbero risultare insufficienti per individuare i lavori di pari valore, come già da tempo sottolineato da giurisprudenza consolidata.

Tanti oneri burocratici

Ora, pensiamo alle imprese di pulizie/ servizi integrati/ multiservizi, caratterizzate come è noto da un'altissima incidenza della manodopera, e alle infinite incombenze che la nuova normativa finirà per imporre su di esse, in un quadro che giorno dopo giorno si complica sempre più: riusciranno le nostre imprese a portare ancora avanti il loro lavoro e “core business” o finiranno sommerse dagli oneri burocratici? La domanda non è affatto retorica, e in sostanza ne va dell'intero sistema economico. Se da un lato, infatti, è sacrosanto preoccuparsi di valori umani e sociali preziosi su cui non si può certo tornare indietro, dall'altro la sfida è quella di farlo senza gravare in maniera eccessiva sugli operatori economici. Uno spiraglio, a ben guardare, può essere aperto da questa previsione, contenuta nel provvedimento-delega: “... la possibilità di ricavare in modo automatico le informazioni richieste da dati amministrativi già esistenti, quali i flussi informativi trasmessi mensilmente dai datori di lavoro agli enti previdenziali, al fine di ridurre gli oneri amministrativi per le imprese”. Staremo a vedere.

Link direttiva UE 2023/970

https://www.gsanews.it/wp-content/uploads/CELEX_32023L0970_IT_TXT.pdf

Link legge delega 15/24

<https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:2024-02-21;15>

Incostituzionale il limite di sei mensilità nelle imprese sotto i 15 dipendenti. Altro colpo sulle “tutele crescenti”. Lo ha stabilito la Corte Costituzionale con pronuncia n. 118 del 21 luglio 2025. Orientamento-pilota, ripercussioni sulle imprese più piccole.

a cura della Redazione

Sul tema, molto attuale, dei licenziamenti illegittimi nelle imprese sotto i 15 dipendenti, e della connessa tutela risarcitoria, è intervenuta persino la Corte Costituzionale.

Il fatto

In particolare, con la pronuncia n. 118 del 21 luglio scorso, la Corte ha affermato l'incostituzionalità del limite di 6 mensilità a titolo di indennità risarcitoria previsto dall'art. 9, comma 1, del D.Lgs. 23/2015 (il cd. “tutele crescenti”) in caso di licenziamento illegittimo irrogato da una azienda che occupa meno di 15 dipendenti (più tecnicamente, un datore di lavoro che non raggiunga i requisiti dimensionali di cui all'articolo 18, ottavo e nono comma, dello Statuto dei lavoratori). Si tratta di un altro “colpo di cacciavite” sulla stagione del “jobs act”, che a 10 anni di distanza viene messo pesantemente in discussione su più fronti.

Il dubbio di legittimità

Ma vediamo il caso, attualissimo e molto interessante per le imprese di pulizie/ multiservizi/ servizi integrati di piccole dimensioni. Una lavoratrice, assunta dopo il marzo 2015 da una azienda con meno di 15 dipendenti, si è trovata ad impugnare giudizialmente il licenziamento comminatole. A questo punto, nell'ambito dell'attività istruttoria, il Tribunale di prime cure – in funzione di Giudice del Lavoro – ha sollevato questione di legittimità costituzionale dell'art. 9, comma 1, del D.Lgs. 23/2015, ritenendo che lo stesso (laddove prevede un massimo di sei mensilità per il risarcimento) non fosse idoneo né a svolgere il ruolo di deterrente né a garantire adegua-

RISARCIMENTO PER LICENZIAMENTI ILLEGITTIMI

tezza e congruità: infatti, a parere del giudice rimettente, tale previsione normativa determinerebbe una ingiustificata disparità di trattamento tra dipendenti delle piccole e grandi aziende; d'altra parte – attraverso una tutela rigida e “standardizzata” – impedirebbe una necessaria personalizzazione del risarcimento, che per il decisore dovrebbe avere invece una graduazione dipendente dalla gravità o meno del recesso.

La Decisione della Consulta

Sostanzialmente d'accordo la Consulta, che rileva come la norma censurata sia incostituzionale a causa dell'imposizione del limite massimo di 6 mensilità di indennità risarcitoria che è fisso ed insuperabile, a prescindere dalla gravità del vizio del licenziamento: tale evidenza va considerata congiuntamente alla previsione secondo cui, a parità di illegittimità del recesso, in favore dei dipendenti di piccole imprese vi è il riconoscimento di importi dimezzati rispetto a quelli indicati in favore dei lavoratori occupati in aziende di maggiori dimensioni.

Un pronunciamento-pilota

Ne consegue che, sempre secondo la decisione della Corte, il trattamento indennitario risulta circoscritto entro una forbice ridottissima (sostanzialmente da 3 a 6 mensilità), tanto da non consentire al giudice di rispettare i criteri di personalizzazione, adeguatezza e congruità del risarcimento del danno sofferto dal lavoratore illegittimamente licenziato, e nemmeno da assicurare la funzione deter-

rente della stessa indennità nei confronti del datore di lavoro. Di fatto il parere si trova in linea con le perplessità del giudice di merito.

Uno stralcio della pronuncia: ripercussioni sulle imprese più piccole

Si legge fra l'altro: *“La disposizione censurata sarebbe lesiva dell'art. 3, commi primo e secondo, Cost., in quanto finirebbe per disegnare una tutela standardizzata e inidonea a coprire fattispecie di licenziamento connotate da vizi di differente gravità, trattando in modo sostanzialmente eguale anche situazioni concrete molto diverse, senza consentire la «personalizzazione» del risarcimento in relazione alle circostanze del caso di specie, né garantirne l'adeguatezza e la congruità oltre che la funzione deterrente”*. È su queste basi dunque, che la Corte ha dichiarato *“l'illegittimità costituzionale dell'art. 9, comma 1, del decreto legislativo 4 marzo 2015, n. 23 ... limitatamente alle parole «e non può in ogni caso superare il limite di sei mensilità»*”. Un pronunciamento che, c'è da starne certi, avrà serie ripercussioni sulla realtà delle imprese meno strutturate.

Link decisione Corte Cost. 21 luglio 2025

https://www.cortecostituzionale.it/actionSchedaPronuncia.do?param_ecli=ECLI:IT:COST:2025:118

Link dlgs 23/2015

<https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legislativo:2015-07-16;23>

Ecco un altro argomento di stretta attualità, soprattutto nel periodo estivo in cui, come si sa, molti lavoratori esercitano il diritto – costituzionalmente garantito – al periodo di riposo.

a cura della Redazione

Ferie non fruita, un tema ricorrente

Parliamo di fruizione delle ferie da parte dei dipendenti e dei connessi obblighi datoriali, e lo facciamo a partire da un caso concreto: quello affrontato dalla Cassazione Civile Sez. Lavoro, con Ordinanza n. 20035 del 18 luglio scorso. Diciamo subito che gli Ermellini sono intervenuti in linea con precedenti orientamenti giurisprudenziali, che negli ultimi anni stanno divenendo maggioritari sia nel settore privato, sia in quello pubblico. In sostanza non è più un onere solo del lavoratore chiedere di fruire delle ferie maturate, ma spetta al datore di lavoro provare di aver messo il lavoratore in condizione di fruirne e di averlo informato adeguatamente sulle conseguenze della mancata fruizione, comunicando con tempestività al dipendente il numero di giorni ancora non fruiti.

Il caso affrontato dalla Cassazione

Il caso concreto riguarda un dipendente prossimo alla pensione a cui spettavano 80 giorni di riposo accumulatisi nel corso degli anni, che ha chiesto al giudice la considerevole somma di circa 36mila euro per il computo delle ferie non fruita. Ebbene, partendo da una sintetica ricognizione normativa, la Suprema Corte ha ricordato che la materia è regolata dall'articolo 5, comma 8, del Decreto Legge 95/2012 (come integrato dall'articolo 1, comma 55, della Legge 228/2012). Questa normativa deve essere interpretata in senso conforme al diritto europeo, che non consente la perdita automatica del diritto alle ferie retribuite e all'indennità sostitutiva (il pagamento delle ferie non godute) senza che il lavoratore sia stato adeguatamente informato e messo in condi-

FERIE RESIDUE



zione di esercitare effettivamente il proprio diritto. Inoltre, questa informazione deve avvenire “tempestivamente” prima della cessazione del rapporto di lavoro.

I doveri datoriali in materia

La Suprema Corte non ha mezzi termini: “La perdita del diritto alle ferie, ed alla corrispondente indennità sostitutiva alla cessazione del rapporto di lavoro, può verificarsi soltanto nel caso in cui il datore di lavoro offra la prova di avere invitato il lavoratore a godere delle ferie – se necessario formalmente – e di averlo nel contempo avvisato – in modo accurato ed in tempo utile a garantire che le ferie siano ancora idonee ad apportare all’interessato il riposo ed il relax cui esse sono volte a contribuire – che, in caso di mancata fruizione, tali ferie andranno perse al termine del periodo di riferimento o di un periodo di riporto autorizzato (Cass. n. 21780/2022). Pertanto, va ribadito il seguente principio di diritto al quale dovrà conformarsi il giudice di rinvio: “grava

il datore di lavoro l’onere di allegare e di provare di aver messo in condizione il lavoratore di fruire di tutte le ferie residue”.

Bisogna prestare molta attenzione!

Attenzione dunque: una semplice dimenticanza, anche in buona fede, può portare a impegni economici non da poco anche in considerazione del fatto (a pensar male, si sa, spesso si coglie nel segno) che tale “superficialità” datoriale può costituire un “assist” per un calcolo da parte del dipendente (che, come nel caso di specie, può farvi affidamento per accumulare un potenziale “tesoretto”), e una volta non concesse le ferie è difficile tornare indietro. Il consiglio è quello di diramare formali comunicazioni chiare e tempestive a ciascun dipendente in cui, ogni anno, si inviti a fruire delle ferie e si comunichi ad ognuno di loro i giorni cui hanno diritto, mettendo tutto nero su bianco per non incorrere in situazioni spiacevoli (e non poco costose).

Link Cassazione ord. 20035/25

https://www.gsanews.it/wp-content/uploads/Cassazione-ord.-20035_25.pdf

Anno 2035, due nuovi stadi tutti da pulire. CON INTELLIGENZA



Grande successo per la seconda edizione dell'Hackathon Issa Pulire, competizione organizzata da Issa Pulire Network che ha visto sfidarsi otto squadre di studenti universitari competenti e agguerriti su un compito di realtà: organizzare i servizi di pulizia per due nuovi stadi milanesi. Alla fine, l'ha spuntata l'I-Team, davanti ai ragazzi di Idrobase-Issa.



Un hackathon, ormai lo sanno anche i meno avvezzi a bazzicare l'universo informatico, è un evento di carattere intensivo in cui sviluppatori, designer, esperti e altri professionisti collaborano per risolvere un problema specifico, solitamente un compito di realtà. Obiettivo: sviluppare idee innovative in un breve lasso di tempo, attraverso collaborazione e competizione.

Seconda edizione all'insegna dell'IA

Ebbene: poteva mancare un contest del genere nell'appuntamento per eccellenza del settore del cleaning italiano e non solo? E poteva forse non stimolare i concorrenti sul tema, ormai improcrastinabile, dell'intelligenza artificiale applicata ai servizi di pulizia? Certo che no: la seconda attesissima edizione dell'Hackathon Issa Pulire, competizione organizzata a Milano, in occasione della fiera, da Issa Pulire Network in collaborazione con FDS, non ha tradito le aspettative.

A destra la squadra I-Team, prima classificata, vince 3.000 euro. A sinistra la squadra Idrobase Issa, seconda classificata, vince 1.000 euro.

Industria e giovani, un dialogo da favorire

L'evento si inserisce nel percorso di Issa Pulire Network volto a promuovere l'innovazione, la formazione e il dialogo tra industria, istituzioni e nuove generazioni. Così otto gruppi di brillanti studenti universitari si sono dati battaglia su un tema molto attuale e coinvolgente: quello della gestione intelligente e sostenibile della pulizia di due nuovi stadi di Milano, poli multifunzionali all'avanguardia destinati a diventare punti di aggregazione ma soprattutto ad ospitare manifestazioni ed eventi non solo sportivi. Ad aggiudicarsi il primo premio è stata la squadra I-Team, davanti al team Idrobase e Issa.

di Giuseppe Fusto

Il contesto

Ma andiamo con ordine e partiamo da un inquadramento più dettagliato del problema da analizzare e risolvere. Chiudiamo gli occhi, allacciamo le cinture della macchina del tempo, facciamo un salto di 10 anni nel futuro e immaginiamoci nel 2035: Milano si prepara a inaugurare ben due nuovi stadi all'avanguardia, destinati a ospitare le partite di Inter e Milan. Sono stati però progettati anche per accogliere grandi eventi culturali e internazionali, fungere da centri comunitari ed educativi, e ospitare negozi e ristoranti.

Il problema da risolvere

Il fornitore di servizi di manutenzione (BSC) che si occupava della gestione del vecchio stadio ha vinto l'appalto per entrambe le nuove strutture, ma ora non riesce a trovare il personale necessario per gestire lo spazio e l'aumento delle attività. E qui il problema entra nel vivo: "Per affrontare questa sfida ha deciso di esplorare soluzioni basate sull'intelligenza artificiale e ha pubblicato un annuncio per selezionare una società di consulenza che lo aiuti a definire e implementare la nuova tecnologia necessaria per mantenere gli stadi sani, sicuri e puliti".

Si cerca una soluzione intelligente

Entrano dunque in scena i team concorrenti, a cui viene chiesto di immedesimarsi in una piccola (ma in crescita) società di consulenza specializzata in edifici intelligenti, per la quale l'IA, che utilizza le informazioni provenienti dai dispositivi IoT, è lo strumento ideale per gestire ed eseguire attività fisiche all'interno di una struttura. "Questo annuncio - prosegue la traccia - rappresenta un'opportunità unica per presentare la vostra soluzione, e siete entusiasti di essere una delle otto aziende selezionate per proporre la propria idea".

Le richieste

Ai concorrenti era dunque richiesto di presentare soluzioni per la gestione e la manutenzione completa di due strutture distinte, ciascuna di circa 300mila metri quadrati, con orari operativi di 16 ore al

giorno. Si chiedeva in particolare di utilizzare in modo efficace un team dedicato di 60 persone, comprendente personale diurno e squadre di pulizia notturne, per garantire una manutenzione ottimale in entrambe le sedi. Inoltre, andavano inclusi, fra gli elementi tecnologici e operativi: strategie di ottimizzazione intelligente delle pulizie, strumenti di supporto e valorizzazione del personale, integrazione di strumenti robotici nelle attività applicabili, e solide capacità di monitoraggio dei rischi legati all'impianto.

And the winner is...

A trionfare, come anticipato, è stato il team I-Team, sponsorizzato dall'omonima azienda, che ha saputo proporre la soluzione più convincente, innovativa e tecnologicamente avanzata per rispondere alla sfida lanciata nel problem statement. I tre studenti della squadra, iscritti alla facoltà di Ingegneria dell'automazione industriale dell'università di Brescia (**Stefano Agnelli, Giulia Benintendi e Matteo Calabria**), in appena 5 minuti di presentazione hanno colpito la giuria internazionale, composta

eudorex PRO
WET WIPES AND MICROFIBERS

PRATICO
WET SYSTEM
SISTEMA MONOUSO
PRE-IMPREGNATO

ECO ECOLOGICO
RAPIDO
SICURO

eudorex PRO
WET WIPES AND MICROFIBERS
LC - GUAN WIPES
100

eudorex PRO
WET WIPES AND MICROFIBERS
LC - SAL WIPES
100

eudorexpro.it
MADE IN ITALY



da **Cesare Grassi** - Direttore Operativo di Fondazione Scuola Nazionale Servizi, **Peter Hug** - Managing Director di Vdma, e **Giulio Sciortino** - Tecnico dell'Istituto Italiano di Tecnologia.

Il progetto vincente

La proposta vincente, dal visionario titolo "Cleaning Reimagined - AI Strategies for the Stadium of tomorrow", si è distinta per la capacità di sfruttare i dati provenienti da dispositivi IoT per ottimizzare la pulizia in tempo reale, impiegando app e robot autonomi per i compiti più ripetitivi

Le squadre partecipanti all'Hackathon Issa Pulire 2025

(*manual labor can't scale, robots don't sleep*, si legge tra le frasi della presentazione) e strumenti digitali per valorizzare le competenze umane e migliorare la gestione dei rischi in ambienti ad alta affluenza (ottima l'intuizione di tracciare i movimenti delle persone negli spazi affollati). Non sono mancati spunti da casi reali, come quello dello stadio londinese del Tottenham Hotspur, dove già sono in funzione robot per il cleaning.

Interazioni e big data: il secondo classificato

Altrettanto interessante la proposta di **Alessandro Ghiotto, Matteo Morellini, Nicolò Cappa, Osea Fracchia**, studenti al terzo anno di Matematica, che con un ottimo secondo posto hanno difeso alla grande i colori del team Idrobase e Issa. Il progetto Clean Sweep ha immaginato tre possibili scenari: entrambi gli stadi senza appuntamenti particolari (con un flusso di visitatori ridotto e limitato essenzialmente ai musei e alle routinarie attività di intrattenimento), un solo stadio pieno, entrambi gli stadi che ospitano contemporaneamente eventi imponenti (il peggiore, organizzativamente parlando). In questo caso la proposta si è basata sull'"human empowered cleaning" e su una forte interazione fra l'elemento umano e l'Iot: sensori sparsi in punti strategici raccolgono "tonnellate" di dati per nutrire l'intelligenza artificiale e organizzare al meglio il servizio. Spicca in particolare la fase di pulizia notturna, rigorosamente automatizzata: grandi robot per corridoi, hall e aree comuni, macchine studiate apposta per pulire i sedili delle gradinate e spingere via i rifiuti, robot a "nastro" per classificarli e avviarli al riciclo, droni con spray disinfettanti. E come extra, se tutto ciò non bastasse, una supervisione video con ricerca automatica di criticità ed errori di processo. Fantasia o realtà? Sarà il prossimo futuro a dircelo.

Le squadre e gli sponsor

Ecco da quali Università e rispettive Facoltà provengono gli studenti componenti le squadre:

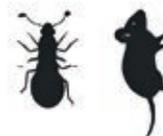
- Politecnico di Milano, con Automation and Control Engineering; Computer Science and Engineering; Design della Comunicazione; Ingegneria Gestionale;
- Università Cattolica del Sacro Cuore: Economia e Scienze Naturali, Matematiche e Fisiche;
- Università degli Studi dell'Insubria: Biomedical Sciences;
- Università degli Studi di Brescia: Ingegneria dell'automazione industriale;
- Università degli Studi di Milano-Bicocca: Data Science; Scienze Statistiche ed economiche; AI for Science and Technology;
- Università degli Studi di Pavia: Artificial Intelligence; Scienze Fisiche;
- Università di Pavia, Università Statale di Milano e Università Milano-Bicocca: Artificial Intelligence; Artificial Intelligence and Mathematics.

A introdurre la cerimonia di premiazione, il 28 maggio, è stata **Silvia Scurati**, Vicepresidente IV Commissione permanente - Attività produttive, istruzione, formazione e occupazione di Regione Lombardia, che ha espresso i suoi complimenti a tutti gli studenti e alle università lombarde in gara. Diamond Sponsor: **Hagleitner**. Team Sponsor: **Cummins, Facility App, Idrobase, ISC, ISSA EMEA, I-Team e Tender Brain**.

WWW.PESTMED.IT

Il punto
di riferimento del
pest management
professionale
è **PestMed.**
Punto.

BOLOGNAFIERE | 11-12-13 FEBBRAIO 2026



LA FIERA INTERNAZIONALE DEL PEST MANAGEMENT

Un evento



aderente a



Segreteria Organizzativa



VENT'ANNI DI IMPEGNO, UNA LUCE SUL FUTURO



Presentato lo scorso giugno il XX Rapporto di Sostenibilità Lucart, dal titolo “La visione illumina il futuro”: il Gruppo cartario, orgoglio del made in Italy, ha festeggiato il traguardo nella prestigiosa cornice del Museo della Scienza e della Tecnologia “Leonardo da Vinci” di Milano. Ma non è che il punto di partenza per un impegno che non accenna a fermarsi, a tutela dell’uomo e dell’ambiente.



“La visione illumina il futuro” è il titolo, un po’ visionario e certamente pieno di ottimismo (e di questi tempi ce n’è proprio bisogno) scelto da Lucart per il suo XX Rapporto di Sostenibilità, presentato a giugno nella prestigiosa cornice del Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia “Leonardo da Vinci” di Milano. Un faro nella notte scura, affiancato da una luminosa falce di luna, è l’efficace rappresentazione visiva dello slogan.

La presentazione al Museo della Scienza di Milano

All’evento di presentazione, moderato dalla giornalista **Tessa Gelisio**, hanno partecipato **Francesco Pasquini**, Amministratore Delegato di Lucart, **Daniela Bernacchi**, Executive Director, UN Global Compact Network Italia, **Michele Noera**, Sustainability and Energy Transition Manager di Lucart; **Valentina Polizzi**, Regional Program Representative Manager di Save the Children Italia, e **Ilaria Stellino**, Italy Lead For Sustainable Solutions

Group di ING Wholesale Banking. Special guest, il noto esploratore **Alex Bellini**, che ha approfondito il rapporto fra uomo e ambiente sulla scorta della propria lunga esperienza a contatto con la natura più estrema.

Il Rapporto

Proprio da qui partiamo: il corposo Rapporto (148 pagine contraddistinte da una veste grafica particolarmente accattivante) si articola in tre macroaree corrispondenti ad altrettanti impegni dell’azienda nei confronti non solo dei clienti e degli stakeholders, ma dell’intera collettività: Governance, Società e Persone, Ambiente. Il documento celebra due decenni di impegno concreto sui temi ambientali, sociali ed economici, raccontando l’evoluzione di un percorso iniziato ben prima che la sostenibilità diventasse una priorità globale e, diciamolo, un concetto forse abusato.

Due traguardi 2024, in anticipo sul previsto

Pasquini ha esordito ricordando due dei tanti preziosi traguardi centrati nel 2024, in an-

dalla Redazione

tipico rispetto al previsto, frutto di impegno, costanza e serietà senza compromessi: *“Abbiamo raggiunto l'obiettivo di certificare tutti gli stabilimenti produttivi del Gruppo con la ISO 45001 per garantire la gestione sistemica della salute e sicurezza sul lavoro, e abbiamo raggiunto l'obiettivo del 90% di rifiuti a recupero”*. Davvero non male: sono numeri da primato, e non solo italiano.

Migliora ancora l'impatto ambientale

Ma sono tantissimi gli obiettivi raggiunti. Nel corso del 2024, Lucart ha ulteriormente migliorato il proprio impatto sull'ambiente continuando a ridurre le emissioni di CO₂, che si attestano ora a 387,53 Kg CO₂ per tonnellata di carta prodotta contro i 401,27 del 2023 (-3,43%). Anche il consumo idrico è in diminuzione con 9,43 m3/tonnellata di carta prodotta (-26,8% vs 2013), sempre più vicino all'obiettivo di 9,40 fissato per il 2025. Continua a diminuire anche il consumo energetico specifico (-2,2% vs 2023).

Trend positivi anche per gli imballaggi

Intanto i risultati rispetto all'utilizzo delle materie prime si avvicinano sempre di più all'obiettivo di arrivare al 40% di cellulosa vergine e al 60% di carta da riciclare entro il 2030, risultati che attualmente si attestano al 46% di cellulosa vergine e al 54% di carta da riciclare. Trend positivo, infine, per gli imballaggi, già dal 2020 al 100% riciclabili o compostabili, dove l'82% ha un contenuto di materia riciclata superiore al 30%.

Cambio generazionale e nuova governance

Ma l'anno scorso non è stato importante solo per gli obiettivi ambientali e sociali: Lucart, infatti, ha vissuto un importante cambio generazionale, con il passaggio dalla seconda alla terza generazione della famiglia Pasquini, concretizzatosi con la nomina di Francesco ad Amministratore Delegato del Gruppo. La governance è stata poi arricchita dall'ingresso nel capitale della holding del fondo Azzurra Capital. La multinazionale toscana ha chiuso l'anno con un fatturato di 685 milioni di euro e ha consolidato al tempo stesso la leadership europea nella produzione di carta tissue riciclata e nei pro-



dotti sostenibili per l'igiene. Un risultato che conferma la solidità dell'azienda, esito degli investimenti impiantistici e organizzativi già programmati e impostati in precedenza.

Una tappa importante di un lungo viaggio

Ha detto Pasquini: *“Questo ventesimo Rapporto non è solo un bilancio delle nostre performance, ma una tappa fondamentale di un lungo viaggio fatto di coraggio, coerenza e visione. In questi vent'anni abbiamo costruito un modello industriale innovativo e sostenibile che unisce qualità, competitività e attenzione per l'ambiente e le persone. E oggi possiamo contare su nuove risorse per un futuro ancora più ambizioso”*.

Risultati concreti per il Pianeta

Niente, però, arriva per caso: i risultati raggiunti nel corso dell'anno si inseriscono in un percorso di continuità che da vent'anni guida Lucart nella costruzione di un modello di sviluppo capace di coniugare solidità economica e responsabilità ambientale e sociale. Un percorso coerente e progressivo che dimostra come la sostenibilità sia parte integrante della strategia aziendale, nonché una leva di crescita solida e duratura. Chi l'ha detto, infatti, che l'attenzione all'uomo e all'ambiente debba per forza tradursi in svantaggi in termini di competitività? In casa Lucart accade proprio l'opposto.

Costruire un futuro migliore

Vision e mission garantiscono la continuità dell'identità aziendale, e non a caso sono ben sintetizzate nelle prime pagine del Rapporto. La prima sancisce l'impegno a realizzare modelli di business circolari per rigenerare e accrescere i capitali naturali, sociali ed economici e garantire a tutti un futuro sostenibile; la mission, d'altra parte, è prendersi cura delle persone e degli ambienti in cui vivono e lavorano con soluzioni per l'igiene e la protezione dei prodotti. Un prezioso trait-d'union è rappresentato proprio dalla sostenibilità, l'elemento che ispira le innovazioni e le relazioni con gli stakeholder per la costruzione di un futuro migliore.

Riconoscimenti e impegni internazionali

Sono molti i primati da ricordare: per il terzo anno consecutivo, ad esempio, Lucart ha ottenuto la medaglia Platinum da Ecovadis, risultato che colloca l'azienda tra l'1% delle più virtuose al mondo in tema di responsabilità sociale d'impresa. Il Gruppo ha inoltre consolidato il proprio impegno verso la decarbonizzazione, aderendo alla Science Based Target initiative (SBTi) con l'obiettivo di sviluppare una strategia di riduzione delle proprie emissioni di gas serra basata sulle più recenti evidenze scientifiche e validata da un organismo terzo. Così Lucart si impegna entro la fine del 2025 a presentare target di riduzione specifici su emissioni controllate direttamente, emissioni indirette legate alla produzione di elettricità, vapore o calore acquistati da rete ed emissioni indirette provenienti dalla propria catena del valore.

Un viaggio che continua

Gli ingredienti per dare una mano a realizzare un futuro migliore ci sono tutti: in un contesto geopolitico incerto e con crescenti pressioni sulla transizione ecologica, Lucart rinnova concretamente la propria determinazione nel perseguire un modello di business circolare e orientato al futuro. In quest'ottica, il Rapporto rappresenta una tappa fondamentale di un percorso destinato a continuare con ancora maggior forza.

A.I.D.P.I. A DISINFESTANDO 2025: rappresentanza, formazione e confronto per il futuro del Pest Management



Alla 9^a edizione di Disinfestando, svoltasi a Milano all'interno di ISSA PULIRE 2025, A.I.D.P.I. ha consolidato il proprio ruolo di riferimento per il settore del Pest Management italiano. Presenza attiva in fiera, momenti istituzionali e aggiornamenti normativi hanno fatto da cornice a un evento ricco di scambi, dialogo e prospettive concrete per gli operatori del settore.



Un presidio attivo per il Pest Management

Dal 27 al 29 maggio 2025, A.I.D.P.I. – Associazione Imprese Disinfestazione Professionali Italiane – è stata protagonista della 9^a edizione di Disinfestando, l'Expo-Conference nazionale dedicata alla disinfestazione, che si è svolta presso ISSA PULIRE 2025 a Milano. Lo stand A.I.D.P.I. ha rappresentato un punto d'incontro strategico per professionisti del settore, associati e non, operatori del cleaning professionale e stakeholder interessati al mondo del Pest Management. Accoglienza, dialogo e informazione sono state le parole chiave della presenza in fiera, che ha visto il team dell'Associazione rispondere a numerose domande, fornire consulenze pratiche e creare spazi di confronto e convivialità.

Assemblea, bilancio e aggiornamenti normativi

Il 28 maggio, in occasione della fiera, si è tenuta l'Assemblea ordinaria 2025 dell'Asso-



ciazione, affiancata da una riunione del Consiglio Direttivo. Momento centrale dell'incontro è stata l'approvazione del bilancio 2024, presentato con soddisfazione dal tesoriere, che ha evidenziato una situazione economico-finanziaria solida e una crescita costante del numero di associati. Grande attenzione è

di Chiara Calati



stata dedicata alla formazione tecnica e normativa, con aggiornamenti mirati su tre temi chiave. Il primo e di fondamentale importanza si è focalizzato sulla *nuova norma UNI 11956:2024* sul Pest Management sostenibile, illustrata da **Aurelio Granchietti** (Blitz Disinfestazioni s.r.l.), membro del gruppo di lavoro UNI. A maggio A.I.D.P.I. ha organizzato due giornate formative – una in presenza, una online – per approfondire l'applicazione concreta della norma nelle aziende. Il secondo tema trattato è stato il *RENTRI* (Registro Elettronico Nazionale per la Tracciabilità dei Rifiuti), spiegato da **Annalisa D'Agostino** (Il Rastrello), con dettagli operativi su iscrizioni, soggetti obbligati, costi e sanzioni. Infine, si è parlato dell'*introduzione della Patente a Punti* nei cantieri temporanei o mobili, illustrata dalla consigliera **Silvia Gusso** (Puligest sas), che ha messo in luce gli impatti sul sistema di qualificazione delle imprese.

Crescita, trasparenza e visione associativa

L'Assemblea è stata anche occasione per ribadire l'impegno dell'Associazione verso trasparenza e innovazione gestionale. Dal 2024, tutte le attività A.I.D.P.I. vengono tracciate su un gestionale accessibile agli associati, uno strumento fondamentale per garantire continuità, controllo e memoria operativa anche per i futuri amministratori. Il dialogo diretto con i numerosi partecipanti ha favorito un prezioso scambio di idee, contribuendo a orientare le prossime iniziative

dell'Associazione su basi concrete e aderenti alle esigenze reali degli operatori del settore.

Sinergie con il mondo del cleaning professionale

Oltre al confronto con i propri associati, A.I.D.P.I. ha avuto modo di dialogare con molti espositori e stakeholder presenti in fiera, condividendo progetti e visioni comuni. Un'alleanza strategica tra Pest Management e cleaning professionale, due mondi sempre più integrati, che condividono obiettivi di qualità, sicurezza e sostenibilità.

Un settore da valorizzare: la missione A.I.D.P.I.

La partecipazione a Disinfestando 2025 ha rafforzato la missione di A.I.D.P.I.: essere portavoce autorevole di un settore ancora troppo spesso sottovalutato, ma essenziale per la salute pubblica, l'ambiente e la qualità della vita. Per questo l'Associazione conferma la sua volontà di perseguire un dialogo aperto, costruttivo e trasparente con istituzioni, fornitori, enti e professionisti. L'obiettivo è uno solo: dare visibilità, riconoscimento e valore a un comparto che merita attenzione e rispetto.

DOVE LA PULIZIA
PROFESSIONALE
INCONTRA
L'ECCELLENZA
DEL SERVIZIO

 PAVIMENTI
  OPL
  AMBIENTI
  CUCINA



EXPERTS IN CLEAN. PARTNERS IN CARE.

CHRISTEYNS

CHRISTEYNS ITALIA • Via Aldo Moro 30, 20042 • Pessano con Bornago (MI) ITALIA • T +39 02 99765200
E info@christeyns.com • W www.christeyns.com

LE POLVERI INSETTICIDE NELLA GESTIONE DEGLI INFESTANTI



Le polveri insetticide, pur avendo una reputazione talvolta negativa dovuta a usi impropri nel fai-da-te, possono essere strumenti efficaci nella gestione integrata degli infestanti. Se utilizzate da professionisti, con modalità corrette, offrono un valido supporto nelle strategie di controllo.

Le polveri insetticide sono presenti sul mercato da moltissimi anni e spesso portano con sé una nomea negativa legata al loro impiego effettuato in modo non professionale o nel fai-da-te. Il professionista formato sa invece che, nell'ottica di una vera gestione integrata, questi prodotti possono rappresentare un valido strumento, a patto di impiegarli nel modo e nel contesto corretti. Per prima cosa distinguiamo tra polveri e granuli: non esiste una definizione precisa ma pragmaticamente possiamo dividerle in base alle dimensioni delle particelle solide che le compongono. Se queste sono impalpabili, molto fini, siamo di fronte a delle polveri mentre i granuli sono composti da particelle solide di granulometria maggiore. Siccome i prodotti così formulati sono numerosi, in questo articolo ci concentriamo solo sulle polveri, lasciando il discorso granuli ad un successivo approfondimento. Le polveri sono formate da particelle dal diametro estremamente ridotto e, proprio per questo, il loro impiego comporta un alto rischio di dispersione nell'aria e di inalazione, rischio che va gestito adeguatamente da parte del professionista formato. Le polveri presenti sul mercato italiano possono essere distinte in base al meccanismo di azione attraverso il quale esplicano la loro funzione insetticida: meccanismo fisico o meccanismo chimico.

Le polveri abrasive

Le polveri che esplicano la funzione insetticida-acaricida in modo fisico o sono polveri di sintesi o sono farine fossili (terra di diatomee) ovvero delle polveri ottenute dalla macinazione di gusci silicei di diatomee, talvolta misti a foraminiferi o, in ultimo, polveri vulcaniche. In genere sono polveri dall'elevato contenuto di bicarbonato di sodio e biossido di silicio. L'infestante, passando sul prodotto, si impolvera e le particelle solide

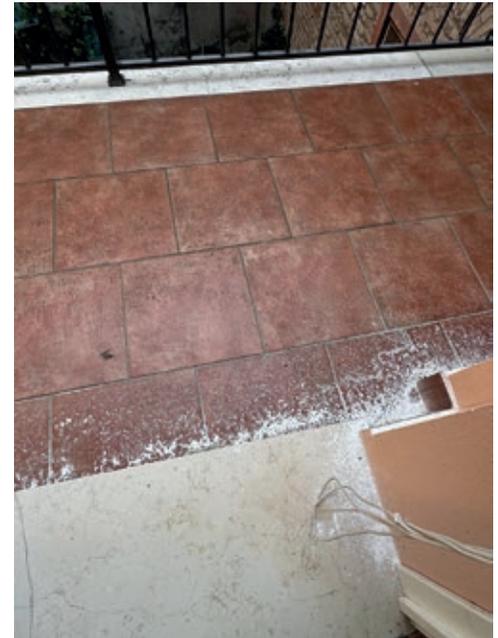


Fig. 1: esempio di fai-da-te con un impiego scorretto delle polveri applicate all'esterno.

e taglienti si incastrano tra le piastre dell'esoscheletro. Gli insetti muovendosi sfregano tra loro le varie componenti dell'esoscheletro causando delle ferite che ne determinano la morte in breve tempo. Il vantaggio principale di questo tipo di prodotti è che non possono venire a crearsi delle resistenze negli infestanti. Pur essendo tutte molto simili nella composizione, sul mercato sono presenti prodotti con scopi e registrazioni differenti. Esistono polveri di libera vendita per il trattamento degli ambienti di stoccaggio dei cereali in granella o semi oleosi prima che questi vengano stoccati. Questi prodotti possono essere applicati tal quali (a secco) o distribuiti tramite gli impianti di ventilazione o previa sospensione in acqua. Altri sono destinati alla lotta contro l'acaro rosso pollino (*Dermanyssus gallinae*) in contesti di allevamenti di polli e vanno applicati sui perimetri, sotto e dentro alle gabbie. Un terzo tipo di



Fig.2: un esempio di applicazione di polveri abrasive contestualmente ad un trattamento con elevate temperature all'interno di un allevamento avicolo per la lotta al *Dermanyssus gallinae*.

prodotto è destinato alla lotta agli insetti delle derrate alimentari – principalmente coleotteri e lepidotteri – applicando il prodotto nei perimetri e nelle fessure dei locali di stoccaggio o miscelandolo direttamente ai cereali. Per l'acquisto di alcuni prodotti è necessario il patentino fitosanitario (non necessario per altri). Questo tipo di prodotti può essere impiegato come completamento di interventi di disinfestazioni con altre tecniche. Un esempio è quello di impiegarle nei perimetri degli ambienti sottoposti a trattamenti con alte temperature per "tagliare la via di fuga" agli insetti delle derrate - in genere coleotteri - o inserendole nelle prese elettriche per colpire le cimici dei letti (anche se per questo scopo occorre verificare che vi sia riportato il target in etichetta).

Le polveri chimiche

Le polveri chimiche, nel mercato italiano, trovano due differenti tipologie di impiego: tal quale oppure in formulati detti a polvere bagnabile (WP). Le polveri da impiegare tal quali sono decisamente più numerose rispetto alle altre e sono a base di piretrine o piretroidi (Permetrina, Cipermetrina, Tetrametrina), sinergizzati o meno con Piperonilbutossido (PBO). Le registrazioni di

questi prodotti sono Presidio Medico Chirurgico o Prodotto Biocida (spesso con una limitazione nel numero di interventi annuali) e l'applicazione è prevalentemente per le aree interne, anche se alcuni possono essere impiegati intorno agli edifici. I principali target sono insetti o acari infestanti come *Blatta orientalis*, *Blattella germanica*, *Ctenocephalides felis*, *Dermanyssus gallinae*, *Ixodes ricinus*, *Lasius niger* e *Vespa germanica*. Le applicazioni più sensate e sicure sono certamente quelle in area interna (rendendo non disponibili i locali alle persone) dove occorre una grande residualità e non ci siano correnti d'aria a sollevare la polvere oltre che su superfici porose dove gli insetticidi liquidi potrebbero faticare ad essere efficaci come nel caso di scantinati infestati da pulci, fessure o dietro mobili inamovibile oppure nei pozzetti degli impianti elettrici dove si possono annidare le blatte. A trattamento terminato occorre poi pulire a secco (con aspirapolvere o scopa e paletta) evitando di bagnare o pulire con lo straccio: in questo modo si rischia di disperdere le sostanze attive senza più controllo. Un'ulteriore applicazione interessante è quella del caso delle vespe, in particolar modo *Vespa germanica*, una vespa molto comune e abbastanza aggressiva. Questo tipo di vespa può sviluppare dei nidi sotterranei - anche di grosse dimensioni - che comunicano con l'esterno a livello del terreno tramite delle gallerie. Spesso questa vespa punge le persone che a passano nelle vicinanze o mentre tagliano l'erba in corrispondenza delle gallerie e lo fanno all'altezza delle caviglie o delle gambe, talvolta infilandosi nell'orlo dei pantaloni. Il trattamento di grossi nidi ipogei con la pompa a spalla e la lancia può essere difficoltoso, in questo caso la polvere applicata abbondantemente all'interno della galleria potrebbe colpire le vespe in ingresso e in uscita eliminando il nido e riducendo l'esposizione dell'operatore a potenziali dolorose punture. Sono meno comuni i formulati insetticidi in polvere bagnabile (WP): di fatto sono prodotti insetticidi che vanno sciolti in acqua ed impiegati come altri insetticidi liquidi. Tra i pochi formulati rimasti sul mercato si trovano delle bustine predosate contenenti polveri di deltametrina che vanno sciolte meticolosamente in acqua. Il principale vantaggio di questi formulati è che anche un



Fig. 3: l'apertura di una galleria che porta ad un nido di *Vespa germanica* (fonte: <https://www.flickr.com/photos>)

tecnico poco esperto, seguendo le indicazioni in etichetta (ad esempio: 4 bustine in 5 litri di acqua), preparerà una soluzione alla corretta concentrazione rapidamente e con ridottissimi margini di errore. Questo tipo di formulato è utile se distribuito con pompe a precompressione, meglio evitare l'utilizzo in LV o ULV per impedire che gli ugelli si intoppino. Esiste poi un prodotto *ibrido* tra questi. È di fatto una polvere pronta all'uso contro numerosi infestanti con una particolare composizione a base di cipermetrina, tetrametrina e PBO. Se la si impiega contro le formiche, questa polvere può essere applicata per impolveramento all'ingresso del nido e poi bagnata con acqua per fare percolare il prodotto efficacemente all'interno del nido ed eliminare la colonia di formiche. Come sempre la correttezza dell'impiego e la gestione e mitigazione del rischio sono a carico di chi utilizza il prodotto: una volta di più occorre spendere il tempo giusto per leggere e comprendere le etichette, scegliere il prodotto corretto e i DPI idonei applicando la tecnica più adatta per ogni scenario che il professionista si trova ad affrontare.

SKY WASH, DRONI, DATI ED EFFICIENZA: LA NUOVA ERA DELLA PULIZIA



Nata per portare innovazione nel settore dei trasporti e del delivery, Unmanned4you offre tecnologie sostenibili basate sull'impiego dei droni, applicabili con successo anche alla pulizia in quota di vetrate, edifici e pannelli fotovoltaici: un business in grande crescita, come spiega il co-founder Carmine Esposito.



Trasporti, delivery, ma anche surveillance, search & rescue, monitoraggio ambientale e, non ultimi, i servizi di facility management e di pulizia. C'è tutto questo, e molto altro ancora, nel ventaglio di servizi offerti da Unmanned4You, un'impresa il cui slogan è, già da solo, tutto un programma: *SimplyFly your future*. Sono state sviluppate infatti competenze avanzate nel campo della digitalizzazione degli spazi e delle infrastrutture attraverso la realizzazione di digital twin di edifici e ambienti urbani, utili per attività di monitoraggio, pianificazione, manutenzione predittiva e valorizzazione del patrimonio. Un altro servizio offerto è quello del trasporto "in quota" di materiali mediante droni, che rappresenta un'ulteriore frontiera dell'innovazione applicata alla logistica urba-

na e alla gestione delle attività manutentive, consentendo il trasporto sicuro di materiali, moduli fotovoltaici e attrezzature in contesti complessi o inaccessibili da terra.

Semplifica il futuro... coi droni!

Al centro del progetto c'è l'utilizzo dei droni che liberano l'uomo (*unmanned*, appunto) da incombenze complesse – e rischiose – che oggi possono essere gestite in modo più sicuro e sostenibile. Spiega **Carmine Esposito**: *"Fin dall'inizio abbiamo puntato sull'innovazione continua per offrire soluzioni all'avanguardia: dai servizi di gestione delle emergenze al monitoraggio e prevenzione, dalle ispezioni termografiche all'aerofotogrammetria e mappatura 3D, fino all'agricoltura di precisione e al monitoraggio di infrastrutture stradali, ferro-*

dalla Redazione

viarie, ponti e viadotti. Progetti come Aetos ed Elyhub ci stanno dando visibilità anche a livello internazionale”.

Apparecchi super evoluti

Il progetto Aetos, in particolare, punta al trasporto di materiale sanitario e apparecchiature ospedaliere (come provette, campioni biologici e tamponi) con droni. Dopo una prima fase dedicata all'avionica, si è passati oggi a test che includono altresì il monitoraggio di ciò che viene trasportato attraverso strumentazioni IoT e blockchain (es: data logger per il monitoraggio della temperatura). In futuro, l'obiettivo è ampliare il servizio includendo anche il trasporto di tessuti e organi. Tra i droni utilizzati spiccano: FlyingBasket FB3, drone cargo quadricottero in grado di trasportare carichi fino a 100 kg; RIGITECH EIGER, drone ad ala fissa capace di raggiungere i 100 km/h e atterrare sul suolo in corrispondenza di un QR code, utilizzato come landing point.

Partnership importanti

“Siamo partner di importanti realtà di settore come il Distretto Tecnologico Aerospaziale della Campania - DAC, Associazione Logistica dell'Intermodalità Sostenibile - ALIS, e l'Osservatorio Droni e Mobilità Aerea Avanzata del Politecnico di Milano”, aggiunge Esposito. Oltre alla logistica e alla sicurezza, l'azienda sta sviluppando applicazioni nei settori edilizio, museale, archeologico e dello shipping.

Un'applicazione di successo: il cleaning “verticale”

Uno dei casi più interessanti riguarda il lavaggio in quota di superfici verticali, come vetrate e pannelli fotovoltaici: un'attività tipica del facility management che oggi può essere svolta con maggiore sicurezza, risparmio e sostenibilità. La società dispone di due tecnologie per il lavaggio: una più snella, integrata direttamente nel payload del drone; una più strutturata, di provenienza estera, di cui Unmanned4you è esclusivista per l'Italia.

Sono già attivi contratti per un valore intorno ai 180.000,00 €, per il trattamento di circa 80 impianti fotovoltaici previsti nei prossimi mesi in tutta Italia (tra cui Poste Italiane, Renovit, EPM, Consorzio Servizi Integrati, Luma Energia, Roof Solar).



Vantaggi concreti

I vantaggi del drone cleaning sono numerosi: si riducono i rischi per gli operatori, i tempi operativi, i costi e l'impatto ambientale. “Il metodo tradizionale richiede personale sui tetti, con DPI specifici e certificazioni. Con il drone possiamo svolgere lo stesso lavoro con maggiore efficienza e sicurezza, liberando risorse per altri compiti”, afferma Esposito. Il sistema consente anche attività di ispezione e manutenzione predittiva degli impianti, migliorando l'efficienza energetica e prolungando la vita utile dei pannelli.

Una missione sostenibile

Al di là dei singoli progetti, la mission di Unmanned4you è chiara: offrire soluzioni innovative e sostenibili, capaci di integrare tecnologia, efficienza e sicurezza. Valori fondanti: innovazione, affidabilità, sostenibilità, centralità dell'uomo.

Agnostici alla tecnologia

“La nostra filosofia è quella dell'agnosticismo tecnologico: cerchiamo sempre le



migliori soluzioni sul mercato per i nostri clienti, senza legarci a un solo produttore o dispositivo”, conclude Esposito. Una visione pragmatica, simile a quella delle compagnie aeree, che permette di immunizzare i clienti dal rischio tecnologico e adattarsi con flessibilità a ogni sfida.

Tutto ciò che serve per una pulizia... **STRAORDINARIA!**



Dal vapore saturo al ghiaccio secco, per arrivare a laser e ultrasuoni. A volte, nei contesti industriali, c'è proprio bisogno di pulizie particolari e quasi... "magiche". Le applicazioni sono svariate: meccanica e automotive, editoria, industria alimentare, della gomma e aerospaziale sono solo alcuni dei contesti dove le tecnologie "straordinarie" garantiscono risultati eccellenti. E il mercato ha parecchio da dire.

di **Simone Finotti**

Ci sono le pulizie "ordinarie", le prime a venirci in mente quando pensiamo all'attività quotidiana delle imprese di pulizia/multiservizi/servizi integrati. Ma non sono le sole.

Pulizie fuori dall'ordinario

Accanto ad esse esistono infatti pulizie di natura straordinaria, indispensabili quando lo sporco si fa... duro e i mezzi normalmente usati non bastano più o devono essere affiancati da valide alternative. Attenzione, non si tratta per forza di interventi *una tantum*, anzi. Soprattutto in ambito industriale, a causa della specificità delle esigenze tecniche, rappresentano in diversi casi la quotidianità operativa. Sono interventi che richiedono l'impiego di mezzi e tecnologie particolari: vapore saturo ad alta temperatura, acqua ad alta pressione, rimozione criogenica, rimozione laser, ultrasuoni. Di primo acchito sembrano soluzioni quasi "magiche", ma si basano su concreti principi fisici e tecnologie consolidate.

Esempi di applicazioni industriali

Qualche esempio? Il vapore saturo è ottimale nell'industria alimentare, l'acqua ad alta pressione nei macelli e nel settore automotive, la rimozione criogenica dà il meglio di sé nell'industria della stampa e della gomma (ma anche, di nuovo, nel *food*), il laser si utilizza per la rimozione delle ossidazioni nella meccanica, gli ultrasuoni per la pulizia a immersione. Queste sono solo alcune delle possibili applicazioni per le imprese di pulizia: a dirla tutta gli impieghi sono a dir poco innumerevoli.

Cronache del ghiaccio ...

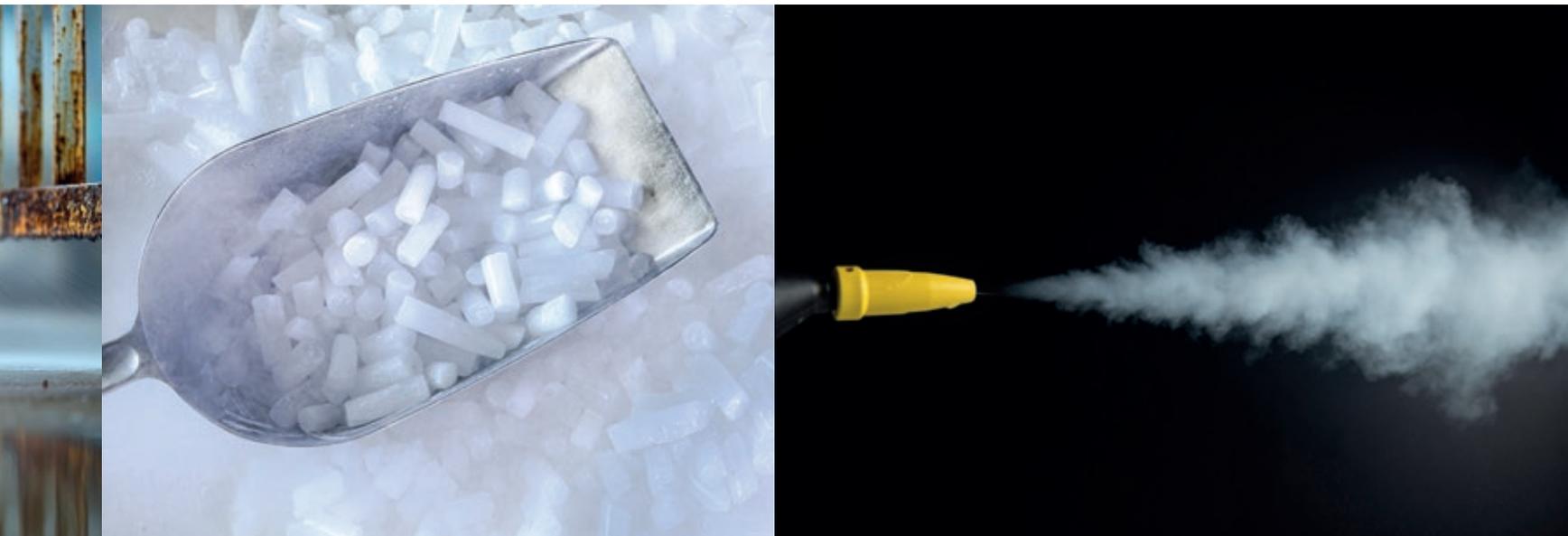
Partiamo dal... freddo. È proprio il caso di dirlo, visto che quello di cui stiamo per parlare è il cosiddetto "ghiaccio secco", al-



trimenti detto ghiaccio carbonico: la pulizia criogenica (dal greco *kryos*, freddo appunto) rappresenta la soluzione ideale per l'industria, perché è in grado di eliminare grassi, oli, polveri grosse ed incrostazioni di varia natura. Il ghiaccio secco viene portato ad impattare contro la superficie da ripulire, esplica la sua azione debolmente abrasiva e poi vaporizza. Senza entrare troppo nello specifico (a questo ci penseranno gli specialisti del mercato), il sistema si basa su un principio semplice: delle particelle solide di CO₂, che misurano come un granello di riso, portate a una temperatura di -78°C, sono sparate direttamente sulla superficie da trattare. Il flusso di aria compressa può variare dai 5 ai 12 bar di pressione; a questo punto entra in gioco l'abbinamento del freddo intenso e dello choc meccanico, favorito dall'altissima velocità d'impatto, che può superare abbondantemente i 500 kmh. Si tratta di un sistema che non provoca danno né alle superfici, né alle apparecchiature elettriche ed elettroniche. E' rapido ed ecologico, proprio come quello di cui parleremo fra pochissimo.

...e del vapore (saturo)

Ecco a voi il vapore: svariati sono i campi in cui la pulizia a vapore è ormai diventata una costante, per la sua efficacia e il ridotto (o nullo) impatto ambientale. L'industria alimentare, ad esempio. Alla base del suo successo l'efficacia pulente ed igienizzante unita a una riduzione dei consumi: l'ideale in un periodo di difficoltà economiche e gran-



de attenzione all'ambiente anche da parte dell'opinione pubblica. In questo caso il sistema è basato sulle proprietà dell'acqua, che in determinate condizioni cambia di stato. Alla normale pressione atmosferica (1 atm) l'acqua vaporizza a 100°C: diminuendo la pressione cala anche la forza che tiene legati idrogeno e ossigeno e l'acqua si trasforma in vapore ad una temperatura inferiore. Se poi il vapore saturo secco (vale a dire vapore acqueo in forma gassosa quasi privo di molecole d'acqua liquida) è portato ad una temperatura compresa tra i 120° e 170°, riesce a sprigionare un'incredibile potenza "di fuoco" che combatte senza pietà lo sporco profondo senza danneggiare l'ambiente e le strumentazioni.

La potenza dell'alta pressione

Restiamo dalle parti dell'acqua ad alta pressione: anche il getto d'acqua pressurizzata ha un'elevata efficacia pulente. Lo sanno bene coloro che gestiscono impianti di macellazione o industrie nel settore automotive, dove lo sporco grasso è particolarmente ostinato. In casi come questi, la pulizia idromeccanica è l'ideale per rimuovere liquami, residui in stato liquido o pastoso e, più nello specifico, macchie ostinate, grasso, olio e altri contaminanti difficili da superfici dure come aree in cemento, mattoni, pietra e superfici metalliche. A seconda degli impieghi e dei sistemi, può basarsi esclusivamente sull'azione meccanica dell'acqua o essere utilizzata a diverse temperature in combi-

nazione con formulati detergenti. Nell'industria viene impiegata anche per la pulizia di serbatoi, cisterne, tubazioni, scambiatori di calore, attrezzature varie da muffe, ruggine, vernici, grasso, con notevoli vantaggi: fra gli altri la possibilità di raggiungere agevolmente punti altrimenti impossibili (angoli ciechi, meccanismi complessi, giunti, ecc.), il risparmio di tempo (e anche, paradossalmente, di acqua), la pluralità di applicazioni, il ridotto impatto ambientale.

Il laser: assorbire e riflettere

Oltre a tutto questo, c'è anche la "carta" del laser, ottimale ad esempio per pietre, metalli e altre superfici dure attaccate da sporco ostinato come, ancora una volta, ruggini o vernici. La tecnologia, nota da tempo, negli ultimi anni sta destando l'interesse anche delle imprese del nostro settore: si tratta infatti di una metodologia rapida, pulita e di straordinaria efficacia in presenza di determinati tipi di sporco. Il funzionamento è molto intuitivo, anche se a monte ci sono ricerche sofisticate: la grande potenza concentrata e localizzata in punti specifici (si parla di pochi micron) permette di rimuovere la sporcizia senza sforzi o difficoltà. Il principio si può sintetizzare in due termini, assorbire e riflettere: infatti il laser in prima battuta attraversa lo strato di sporcizia depositato sulle superfici; in un secondo momento, poi, viene riflesso dalla superficie sottostante e va a disintegrare lo sporco stesso risalendo. Il tutto, naturalmente, in termini di millisecondi.

Microimplosioni sonore contro lo sporco ostinato

Altrettanto raffinato, nella tecnologia che vi sta alla base, è il sistema di pulizia con gli ultrasuoni, noto per le pulizie di precisione (nell'orologeria e gioielleria ad esempio, come anche nell'ottica), ma applicabile anche all'industria: la pulizia a ultrasuoni sfrutta le bolle di cavitazione indotte da onde sonore di pressione ad alta frequenza che agitano un liquido. Lo scuotimento produce forze elevate sui contaminanti che aderiscono a substrati come metalli, plastiche, vetro, materiali gommosi. Questo tipo di pulizia "a immersione" (i manufatti devono essere infatti immersi in appositi contenitori) garantisce particolare efficacia e minuziosa precisione su apparecchiature o componenti che presentano aree difficili da raggiungere o che non possono essere puliti con tecniche più tradizionali. Tanto che ormai questa tecnologia è diventata praticamente indispensabile in settori quali l'elettronica, l'automotive o anche l'industria aerospaziale. Come accennavamo, il "segreto" sta nella cavitazione, fenomeno fisico che genera onde sonore attraverso vibrazioni meccaniche in un liquido, portando alla formazione e implosione di bolle microscopiche: sono proprio queste a "bombardare" letteralmente gli oggetti da pulire, rimuovendo, senza necessità di prodotti chimici (che possono avere un effetto abrasivo), i detriti e lo sporco più ostinato. Adesso però è proprio giunto il tempo di metterci all'ascolto delle proposte del mercato.

FOCUS

CAL



HYDROBAY ha scelto la potenza e sostenibilità del vapore delle idropultrici Therm di KRÄNZLE. 20 modelli ad acqua calda capaci di raggiungere lo stadio vapore (fino 145°C).

La modalità "vapore" nelle idropultrici viene utilizzata specialmente in processi di pulizia straordinaria, come per esempio:

- rimozione di strati oleosi ostinati da componenti meccanici e motoristici, macchinari agricoli, da costruzione e da trasporto
- igienizzazioni industria alimentare, farmaceutica e negli allevamenti
- pulizia delicata di facciate e monumenti
- rimozione di chewing-gum e graffiti
- estinzione di erbacce.

Tutti i reflui vengono poi trattati in modo biologico dai depuratori Hydrobay.

www.hydrobay.com

www.kraenzle.com

COMAC

Progettata per rispondere efficacemente alle esigenze delle pulizie straordinarie, CI H5 è l'idropultrice professionale ad acqua calda Comac ideale per il settore automotive e per tutti i contesti dove potenza e prestazioni sono fondamentali. Compatta, versatile e facile da usare, è dotata di un motore elettrico monofase a induzione con protezione termica, che garantisce ottimi risultati anche contro lo sporco più ostinato di veicoli, superfici e attrezzature. La caldaia verticale con doppia serpentina consente un riscaldamento rapido e costante, mentre il telaio robusto e le ruote in gomma assicurano resistenza e maneggevolezza anche su terreni irregolari.

CI H5 è quindi la soluzione ideale per chi cerca efficienza, affidabilità e praticità in un'unica soluzione professionale.

www.comac.it



ISC

Nel mondo della pulizia industriale, non basta avere le macchine giuste: serve la soluzione giusta. È qui che entra in gioco ISC ORIENTA, il servizio che guida le aziende nella scelta più efficace in base al contesto e agli obiettivi. Dalla consulenza tecnica alla prova in campo, ISC mette a disposizione competenza e visione.

Un esempio? L'abbinamento tra generatore di vapore e lavanastri per la sanificazione di nastri trasportatori nel settore alimentare. Un'applicazione tra tante, scelta con precisione in base alle reali esigenze del cliente.

www.iscsrl.com



KÄRCHER



Nella logistica, la pulizia straordinaria è essenziale per garantire continuità operativa e sicurezza, soprattutto nel settore alimentare, dove è tassativo rispettare normative HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) e standard sanitari molto severi.

Complessivamente si tratta di milioni di m2 di pavimenti da pulire ogni giorno senza interferire con il lavoro degli operatori.

Kärcher risponde con soluzioni professionali personalizzate con prodotti come spazzatrici, lavasciuga, idropultrici e servizi mirati che riducono tempi e costi, per essere parte integrante di un sistema logistico efficiente e sostenibile.

www.kaercher.com

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

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



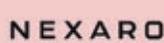
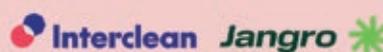
Brought to you by

**EUROPEAN
Cleaning**
JOURNAL

Headline sponsor

ISSA PULIRE

Sponsors



Media Partners

GSAnews
magazine online
dei servizi di
pulizia professionale

services

Reflexx N80B200: il guanto che ottimizza spazio, tempo e costi



Nel mondo della distribuzione e delle imprese di servizi, anche il packaging dei guanti può fare la differenza. Scegliere confezioni più capienti, come quelle da 200 pezzi, rappresenta una soluzione intelligente rispetto alle classiche da 100 pz. Il motivo? Semplice: meno volumi da movimentare, meno spazio da stoccare, più efficienza logistica.



La nuovissima scatola dispenser da 200 pz. del Reflexx N80B200 ne è un esempio concreto. Compatta ed economica, consente un risparmio immediato sui costi di imballo, ma soprattutto garantisce un risparmio moltiplicato ogni volta che il prodotto viene trasportato o maneggiato: dal magazzino al punto vendita, fino all'utilizzatore finale. Questa innovazione nel packaging permette una gestione più snella della merce, riducendo tempi e costi legati a trasporti, movimentazioni e spazi occupati. Inoltre, l'approccio sostenibile e razionale al confezionamento incontra le esigenze dei professionisti moderni, sempre più attenti all'efficienza operativa.

Reflexx N80B200 è disponibile nelle taglie dalla S alla XL, per adattarsi a ogni mano e ogni utilizzo.

www.reflexx.com

Fulcron Pro: una gamma pensata per chi costruisce valore ogni giorno

Per imprese di pulizia e distributori professionali, scegliere un prodotto non significa solo valutarne l'efficacia: significa trovare una gamma affidabile, articolata e capace di rispondere a esigenze operative reali. Con Fulcron PRO, Arexons mette a disposizione un sistema costruito attorno al lavoro quotidiano degli specialisti del settore, con una proposta modulare e concreta, che valorizza la competenza tecnica di chi la utilizza e di chi la propone. La linea si compone di sei famiglie: lavapavimenti, pulitori specifici, sgrassatori ad alta efficacia, detergenti per lavastoviglie, prodotti lavamani e disinfettanti professionali. Ogni referenza nasce con un obiettivo preciso: semplificare il lavoro, ottimizzare i tempi e garantire un risultato all'altezza delle aspettative, anche nei contesti più sfidanti. Si va dalle soluzioni per il lavaggio manuale e automatico delle stoviglie, ai pulitori per vetri, inox, piani cottura



e sanitari, fino ai lavapavimenti specifici per gres, ceramica o parquet, tutti formulati per un uso professionale intensivo. Completano poi la proposta professionale alcune linee trasversali, quali gli sgrassatori concentrati, la linea lavamani e i disinfettanti multisuperficie, per un'offerta che unisce igiene e semplicità d'uso, nel rispetto delle normative più attuali. Fulcron PRO è una proposta che guarda al presente e al futuro della detergenza professionale: una linea pensata per chi non cerca solo prodotti, ma strumenti affidabili per lavorare meglio, ogni giorno.

www.fulcronpro.it

Profumosa: il tocco francese che cambia il bucato

Parodi & Parodi, azienda storica e orgogliosamente italiana nel mondo della pulizia domestica e professionale, continua a innovare con passione e un pizzico di creatività. Oggi siamo felici di presentarvi Profumosa, una novità che unisce natura, praticità e... un tocco di charme francese! Profumosa è un kit composto da una sfera in lana naturale e pregiate gocce di profumo francese. Un piccolo gesto per grandi risultati: basta inserire la pallina profumata nell'asciugatrice per dire addio ai tessuti stropicciati e difficili da stirare. I vostri capi saranno più morbidi, più ordinati e delicatamente profumati, senza l'uso di ammorbidenti chimici. Una soluzione ecologica e riutilizzabile, pensata per chi ama prendersi cura del bucato... con stile! Inoltre, per non rimanere mai senza, sono disponibili anche i ricambi delle sole profumazioni, così ognuno può scegliere la fragranza che più gli somiglia. Un'idea semplice ma efficace, nata dall'esperienza e dall'entusiasmo di chi crede che innovare significhi anche semplificare la vita di tutti i giorni. Parodi & Parodi è felice di presentare Profumosa proprio sulle pagine di una rivista di settore come GSA: perché quando c'è una bella novità, vale la pena condividerla!

www.parodieparodi.it



NOTIZIE

EudorexPro: Quick e Pratico, soluzioni efficaci per l'igiene alimentare

Nei contesti in cui si trattano alimenti - dall'industria alimentare al mondo HoReCa - è fondamentale garantire una pulizia conforme ai protocolli HACCP, utilizzando esclusivamente prodotti professionali e sicuri. Durante la 27ª edizione di PULIRE by ISSA, lo



stand Eudorex ha attirato grande interesse, in particolare per due soluzioni altamente performanti: il panno QUICK e la linea PRATICO, progettati per offrire massima efficacia, praticità e sicurezza nelle operazioni quotidiane di igiene.

QUICK è un panno in vello di microfibra pensato per i ristoranti e bar. La versione 20x20 cm è l'evoluzione dell'ormai superato panno-spugna in cellulosa. Rispetto a quest'ultimo raccoglie, asciuga e sgrassa istaneamente, senza lasciare quel tipico appiccaticcio su tavoli e piani di lavoro (dovuto ai residui di zucchero e grasso alimentare, che la cellulosa o la carta non possono rimuovere). Disponibile in 3 colori pensati proprio per la ristorazione: blu (HACCP), marrone (macchine caffè, area bar), grigio (tavoli e banconi). Mentre la versione XL è pensata per la zona cucina, una superficie più grande (30x30 cm.) permette di

Lo specialista
della
disinfezione
professionale



AMEDICS
PROFESSIONAL



raccogliere residui più in abbondanza e su superfici più ampie, come i piani di lavoro dei cuochi.

SANI FOOD - Panno blu imbevuto con biocida PT2/PT4. Semplifica e ottimizza le operazioni di disinfezione e deterzione su ogni tipo di superficie, col vantaggio non indifferente, di evitare la nebulizzazione del prodotto chimico. L'efficacia è garantita sui comuni patogeni, quindi batteri e virus. Basti pensare ai centri di cottura o all'industria alimentare, che deve evitare con estrema attenzione le tossinfezioni e le contaminazioni.

eudorexpro.com

AMEDICS.EU



Tecnologia, potenza e sostenibilità: Makita protagonista a Issa Pulire 2025



Tra i leader mondiali nel settore degli elettrodomestici grazie alla gamma a batteria più ampia e versatile del mercato, Makita si distingue anche nel settore del cleaning professionale progettando sistemi con tecnologie evolute che consentono lavorazioni di pulizia sia in ambiti privati che commerciali, a tutela dell'ambiente e della salute dell'uomo. Quest'anno Makita ha presentato la linea Cleaners a Issa Pulire 2025, la fiera internazionale dedicata alla pulizia professionale e alla sanificazione. La monospazzola 40Vmax PS001G è stata nominata tra i primi 5 prodotti al concorso "Product of the Year 2025 Award" distinguendosi per leggerezza, ergonomia e versatilità.



Tra i prodotti in esposizione: il robot aspiratore 18V DRC300Z, che ha ottenuto il prestigioso riconoscimento internazionale Product of the Year 2023, ideale per la pulizia di magazzini e showroom fino a 600 m² e progettato con funzione di mappatura ambienti tramite telecamera e radar laser a 360°.

L'innovativa spazzatrice 40Vmax VS001G, con capiente contenitore polveri da 24 litri, indicata per la pulizia di aree interne ed esterne di grandi dimensioni.

L'aspiratore a zaino 40Vmax VC008G è perfetto per la pulizia di ambienti sensibili. Con filtro HEPA, imbracatura confortevole e LED integrati, combina ergonomia evoluta e prestazioni.

Potenza, efficienza e praticità in un design leggero e compatto: la scopa elettrica 40Vmax CL004G è dotata di separatore ciclonico delle polveri e di nuova spazzola rotante elettrica per una pulizia ottimale di tappeti e moquette.

www.makita.it

reflexx[®]

I N S A F E H A N D S

REFLEXX N80B200

Guanto in nitrile
3,2 gr. (M)

DPI Cat. III, DM, Food

Confezione
ottimizzata



www.reflexx.com

NOTIZIE

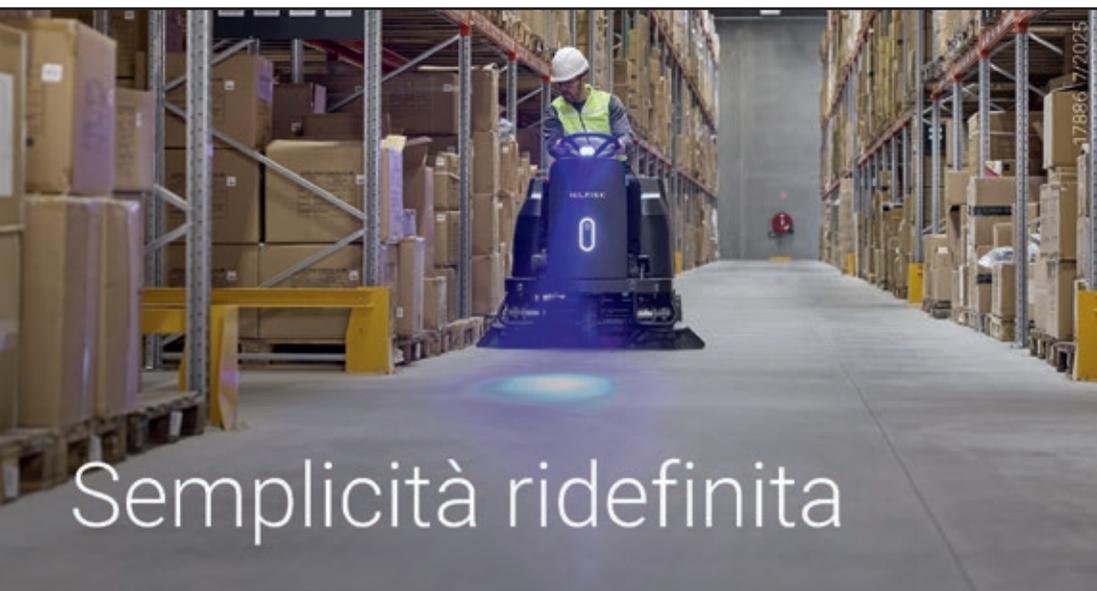
Sutter Professional: Oxipur, Cristal, Ratio e Zero

Oxipur, linea di prodotti professionali per lavanderie, si distingue per innovazione e sostenibilità. Tra i prodotti di punta, gli ammorbidenti Soft Power Caps, ora con nuove profumazioni grazie a microcapsule brevettate che rilasciano fragranze durature anche

dopo la stiratura. La gamma elimina efficacemente macchie ostinate, come quelle solari e nere, grazie a un innovativo mix di enzimi, proteggendo colori e fibre. Già nel 2019, Sutter Professional ha ottenuto la certificazione Ecolabel per alcuni prodotti, attestando l'impegno verso l'ambiente. La linea garantisce alte performance già a basse temperature (40°C) con sistemi di dosaggio automatico e monitoraggio remoto per ottimizzare risorse e costi e include sia soluzioni con azione disinfettante che soluzioni che riducono il rischio di ingrigimento e ingiallimento.



Sutter Professional ha ampliato la gamma ZERO con nuovi prodotti certificati Ecolabel (n. IT/020/009) e di origine vegetale. Apple Easy, con profumo di mela verde, e Wood, caratterizzato da un piacevole aroma oud legnoso, sono soluzioni ecocompatibili che rispettano l'ambiente senza rinunciare alla qualità. Rinnovata anche la certificazione biocida (EU-0031996-0021) per Lactic, garantendo un'azione disinfettante efficace e sostenibile.



Semplicità ridefinita

Scopri la nuova SW3000

La spazzatrice uomo a bordo di nuova generazione

-  **Ecologica**
Realizzata in plastica riciclata post consumo (25% PCR).
-  **Confortevole ed ergonomica**
Sedile regolabile e pedali ergonomici per un uso prolungato senza affaticare l'operatore.
-  **Facile manutenzione**
Accesso rapido ai componenti e manutenzione senza attrezzi. Punti di interazione colorati e interfaccia utente user-friendly.
-  **Efficiente su grandi aree**
Pista di pulizia di 1.350 mm, sistema anti-polvere DustGuard™ a protezione dell'operatore e dell'ambiente e doppia opzione batteria (piombo o litio) per soddisfare tutte le esigenze.



Scopri di più



Sutter

PROFESSIONAL

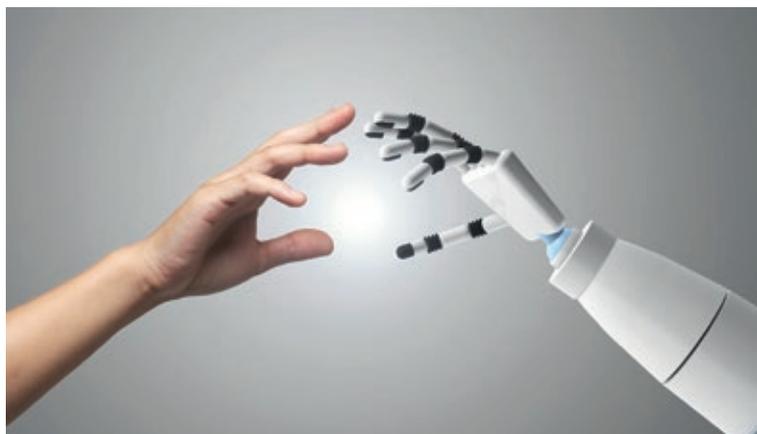
Ampliata anche l'offerta per la gamma Cristal dedicata al lavaggio delle stoviglie, con Dix Plus, Dix Ultra e Soak Ultra ALU, ideali per il lavaggio manuale o in lavastoviglie e delicati sull'alluminio, garantendo efficacia e cura in cucina. Ottenuta, per RATIO, la certificazione Ecolabel (IT/020/009) per 5 prodotti come, per esempio, RB-2 e per il nuovo RB-4 per pavimenti.

In sintesi, Sutter Professional si conferma come un fornitore di soluzioni complete, all'avanguardia e orientate alla sostenibilità, capaci di offrire performance elevate, riduzione dei consumi energetici e rispetto per l'ambiente, rispondendo alle necessità degli utilizzatori professionali.

#StayTuned

www.sutterprofessional.it

Robot per la pulizia professionale: un aiuto concreto per ogni settore



Negli ultimi anni, l'automazione ha trasformato profondamente numerosi ambiti lavorativi, e il settore delle pulizie professionali non fa eccezione. L'introduzione dei robot per la pulizia ha rivoluzionato il modo in cui vengono gestite le attività quotidiane, offrendo vantaggi significativi in termini di efficienza, risparmio e qualità del servizio.

In ambito industriale e civile – magazzini, uffici, centri commerciali – i robot lavapavimenti si muovono in autonomia, evitano ostacoli e coprono ampie superfici rapidamente. Possono operare durante l'orario di lavoro senza disturbare, alleggerendo il carico fisico del personale, che può concentrarsi su mansioni più strategiche. Nel settore Ho.Re.Ca. i robot vengono sempre più impiegati per la pulizia di camere, aree comuni e corridoi, oltre che per il servizio ai tavoli. Operando senza interruzioni, contribuiscono a mantenere alti standard igienici anche nei momenti di maggiore affluenza e migliorano l'esperienza degli ospiti.

L'obiettivo dell'automazione non è sostituire l'intervento umano, ma affiancarlo. I robot eseguono compiti ripetitivi o gravosi, lasciando alle persone quelli che richiedono sensibilità, attenzione e decisioni personalizzate.

Il futuro del settore sarà sempre più automatizzato. Per le aziende che puntano a innovare, i robot rappresentano un'opportunità concreta, e portano numerosi benefici operativi ed economici:

- Efficienza operativa 24/7 e risultati costanti
- Pulizia autonoma di grandi superfici
- Riduzione dei costi fino all'80%
- Ottimizzazione di acqua e detersivi
- Maggiore sicurezza e meno incidenti
- Programmazione flessibile
- Navigazione precisa anche in spazi affollati.

Se desideri scoprire come integrare l'automazione nel tuo sistema di pulizie, contatta TCA per una consulenza personalizzata. L'azienda è a disposizione per aiutarti a individuare le soluzioni più adatte alle tue esigenze operative e di budget.

www.tcaitalia.it



Makita[®] CLEANERS

XGT
40V^{Li-Ion}
max

XGT

PER LA PULIZIA PROFESSIONALE

PS001G
Monospazzola

Design ergonomico
Asta telescopica
Basso impatto sonoro

PRODUCT
OF THE YEAR
ISSA PULIRE

2025
FINALIST



VS001G
Spazzatrice

Autonomia fino a 480 min
Capacità contenitore
polveri 24 litri

HEPA
filter

www.makita.it

Makita[®]



Non una spazzatrice qualunque: Handy E+ Cross è risparmio intelligente



MP-HT presenta HANDY E+ CROSS, la nuova versione della storica Max 73. Una spazzatrice per gli operatori, le imprese di servizi e tutti coloro che quotidianamente si occupano della pulizia degli spazi condivisi. Ovunque serva, HANDY E+ c'è. Dotata di ruote pneumatiche, paraurti anteriore, ganci per attrezzi e vano portaoggetti, serbatoio d'acqua per il controllo delle polveri, garantisce un lavoro a 360°, preciso e accurato, su ogni superficie, anche irregolare, come parchi, centri commerciali, serre, giardini, aziende agricole, aree pedonali e parcheggi. Filtro rialzato, prestazioni al top. Caratteristica unica è la posizione del filtro polvere, lontano dal contenitore rifiuti. Questo, oltre a garantire una filtrazione ottimale, dà la possibilità di lavorare su pavimenti bagnati e, al tempo stesso, assicura una maggiore efficienza e durata del filtro: meno ricambi e meno costi. Sporco in sacco, zero contatto. Il sistema "sporco in sacco" riduce al minimo il contatto con lo sporco, rendendo lo svuotamento rapido e sicuro. Il contenitore si sgancia senza sforzi e l'operatore, una volta riempito il sacchetto, può rimuoverlo, lasciarlo in una zona definita e continuare il lavoro, senza doversi recare ogni volta al container di scarico. Flessibile come il tuo lavoro. Di piccola taglia, monta batterie leggere, economiche e facilmente intercambiabili. Oggi anche con tecnologia agli ioni di litio, per performance e durata ancora più elevate. www.mp-ht.it/handy-e

Paredes: dove l'innovazione diventa valore

Paredes, rinomata per i suoi prodotti in carta nell'ambito dell'igiene professionale, sta compiendo un notevole percorso di crescita e trasformazione. Conosciuta per il suo impegno verso la sostenibilità, l'innovazione tecnologica e la dedizione alla soddisfazione del cliente, l'azienda si è ritagliata una posizione di rilievo nel mercato Europeo. Sin dalle sue origini, nel 1942, Paredes ha introdotto innovazioni creando numerosi standard industriali ancora oggi in uso, come il dispenser autocut e la bobina industriale. Nel tempo, ha ampliato la propria gamma di prodotti per l'igiene e strutturato le sue attività commerciali per rispondere in modo mirato ed efficiente alle esigenze specifiche dei settori di riferimento e dei propri clienti. Questa innovazione si integra perfettamente nella sua struttura di primo "Indistributore" del mercato – sia produttore industriale che distributore – che si impegna al fianco dei professionisti dell'igiene.



La sostenibilità è uno dei pilastri dell'identità di Paredes fin dal 1995, anno in cui ha lanciato la filosofia Eco Attitude, orientata al rispetto dell'ambiente e alla riduzione degli sprechi. Tra le misure più recenti: 3.600 m² di pannelli solari installati presso lo stabilimento produttivo Paredes Mapedo Fab.

Sostenibilità, innovazione tecnologica e soddisfazione del cliente guidano la mission di Paredes: accompagnare i professionisti nel rendere il mondo del lavoro più pulito, più efficiente e più rispettoso dell'ambiente.

www.paredes.it

Green Life by Sanitec, la nuova linea detergenti per il Facility Management

In occasione di ISSA Pulire, Sanitec ha presentato la nuova linea di detergenti professionali dedicata al mondo *facility*: Green Life. La gamma è stata sviluppata per coniugare sostenibilità, alta efficienza e funzionalità, rispondendo alle esigenze degli operatori del *facility management* e comprende prodotti super concentrati e pronti all'uso per la pulizia di pavimenti, vetri, sanitari e altre superfici.

Le caratteristiche di Green Life by Sanitec.

- Le formule della linea Green Life sono state studiate per ridurre al minimo l'impatto ambientale, con componenti biodegradabili e attivi ad alto potere pulente, sviluppati nei laboratori Italtchimica.
- La linea di prodotti è stata studiata per garantire ottime performance, con *claim* verificati e testati a confronto con i principali player europei nel campo della detergenza professionale.
- 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. I prodotti rientrano nei Criteri Ambientali Minimi (CAM) per i servizi di pulizia.
- Con 1 Litro di prodotto riempi fino a 400 flaconi spray: le formule super concentrate abbattano i costi di acquisto ottimizzando le risorse.

greenlifedetergents.com



Zero

natural force

LA FORZA PULENTE A IMPATTO ZERO
NEL RISPETTO DELL'AMBIENTE E DELLE PERSONE



SCOPRI
LE ULTIME NOVITÀ
CERTIFICATE ECOLABEL

L'EVOLUZIONE NATURALE DELLA GAMMA

COMPLETAMENTE
BIODEGRADABILI*

SENZA NICKEL, COBALTO
E CROMO**

SENZA ALLERGENI***
SENZA PARABENI

DERMATOLOGICAMENTE
TESTATI

NON CLASSIFICATI
COME PERICOLOSI****



www.zero.sutterprofessional.com



Efficacia biocida

Conforme alle Norme
EN 1276, 1650, 13697,
14476+A1, 14476+A2,
16777*



FOOD
AREA

PER AMBIENTE
OSPEDALIERO E HACCP

PER TUTTE LE SUPERFICI
DURE LAVABILI

ANCHE PER SUPERFICI
A CONTATTO CON ALIMENTI

*I tensioattivi presenti nei prodotti sono facilmente, completamente e rapidamente biodegradabili in base al Reg. 648/2004/CE - **Senza nickel, cobalto e cromo (< 0,01 ppm) - ***Contiene profumi senza allergeni (Reg. 648/2004/CE) - ****Classificazione valida solo per la gamma Zero e non per la Zero extra

(*) Efficacia biocida (20°C, 5 min); attività battericida secondo le norme EN 1276 e EN 13697, attività fungicida secondo le norme EN 1650 e EN 13697, attività virucida solo contro i virus con involucro secondo le norme EN 14476 e EN 16777. Per i dettagli sull'elenco delle Norme EN superate e delle condizioni di efficacia, fare riferimento all'Allegato Norme EN.

Usare i biocidi con cautela. Prima dell'uso leggere sempre l'etichetta e le informazioni sul prodotto. Numero di autorizzazione biocida: EU-0031996-0021. Prodotto biocida - PT 2/4 - AL.



www.sutterprofessional.it
professionalitalia@sutter.it

Sutter
PROFESSIONAL



Il vostro partner **IMPEGNATO** nell'igiene

UNA GAMMA AL VOSTRO SERVIZIO



- **CONSUMABILI 100% RICICLABILI**
- **LINEA MODULARE**
- **SICUREZZA ED IGIENE**