

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 giocato forza congelato questo tipo di “palcoscenico”. In crescita la comunicazione digitale mirata,



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 partner 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