

pulire 2017: *obiettivo utente finale*

dalla redazione

Saranno i fruitori del servizio il focus dell'edizione di Pulire che si avvicina a grandi passi. Siamo ormai alla vigilia, e i dati sono sempre più soddisfacenti: crescono numero degli espositori e superficie occupata. Incremento anche sul fronte stranieri, per una fiera già al completo. Un'anteprima nel convegno milanese del 28 marzo sul 4.0 e le opportunità di business negli Usa, sempre più interessanti.

34
GSA
MARZO
2017

PULIRE
THE SMART SHOW
23-25 MAY 2017
VERONA ITALY

Alla vigilia dell'apertura dei battenti di Pulire 2017, lo Smart show del cleaning professionale in calendario a Verona dal 23 al 25 maggio prossimi, la "litania", come la definisce l'AD Afidamp Servizi **Toni D'Andrea**, è sempre la stessa: e cioè che quella imminente sarà l'edizione più bella di sempre.

D'Andrea: "Occorre intercettare le utenze finali"

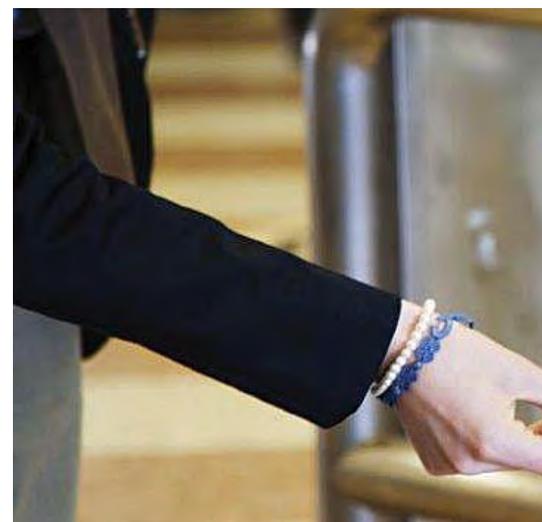
"Per fare che ciò avvenga veramente, e non rimanga solo sulla carta, ci stiamo preparando al meglio. Sappiamo che, per fare sì che una fiera abbia davvero successo, un ingrediente imprescindibile è che vi sia un bilanciamento, un equilibrio fra la domanda

e l'offerta. Ora, se sul fronte dell'offerta siamo molto forti, perché la fiera è sensibilmente cresciuta, su quello della domanda c'è ancora molto da fare. L'obiettivo è intercettare sempre più ampie fette dell'offerta, che è rappresentata dagli utenti finali." Ma chi sono in realtà? "Si tratta evidentemente dei soggetti rappresentativi di chi beneficia del servizio erogato: parliamo di alberghi, ospedali, pubblica amministrazione, uffici, grandi complessi immobiliari, grande distribuzione, industria, ecc.: tutti soggetti che negli anni passati, per varie ragioni tra cui un'apparente non necessità percepita, sono stati i grandi assenti, o quasi, da Pulire. Ecco, lo stimolo che ci è stato dato dai produttori è proprio quello di cercare di coinvolgerli, intercettarli e stimolarli a partecipare alla fiera."

Il doppio binario, tecnologico e informativo

Afidamp ha dunque agito su un doppio livello: da un lato interessare gli utenti all'innovazione tecnologica, che nel settore è fortissima, e sull'altro fronte attrarli attraverso i temi sviluppati nella parte convegnistica, che torna ad essere protagonista. E' proprio combinando questi due fattori, l'offerta tecnologica avanzata e quella informativa e formativa all'interno dei molti workshop e convegni che si celebreranno all'interno della fiera, che l'associazione conta di sollecitare la partecipazione degli utenti finali.

Ricco il calendario di convegni
Ricchissimo il calendario congressuale, a partire dai tre grandi appunta-



menti che rappresentano la continuità con Forum Pulire di settembre: due dedicati ad ambiente ed economia circolare, e uno al ruolo della donna come motore dei servizi e non solo. "Il 23 maggio rifletteremo sul ruolo della donna come motore della società moderna.", spiega **Chiara Calati**, delle Relazioni esterne Afidamp. "La maggior parte degli operatori della pulizia professionale in Europa sono donne (73%) e forte è la presenza di extracomunitari. In questo incontro, dunque, vogliamo innanzitutto presentare il settore come il più grande laboratorio di integrazione sociale, e valorizzare la dignità degli operatori, soggetti in grado di garantire la qualità del vivere civile di un'intera società. Ma non solo: riteniamo che sia arrivato il momento di porre la donna come soggetto portatore di modernità nell'approccio relazionale, sviluppando temi come l'imprenditoria femminile e le pari opportunità nel mercato."

Innovazione ed economia circolare

"Il 24, invece, si torna sul terreno dell'innovazione, stavolta declinata in chiave di sostenibilità, con in convegno Pulire Outdoor sulla "Circular economy tra quadro normativo e opportunità per le imprese". Con l'aiuto di relatori qualificati di Ministero dell'Ambiente, associazioni di cate-



goria e Amia Verona, cercheremo di fare il punto della situazione sul pacchetto europeo per l'economia circolare, approfondendo il tema della responsabilità estesa del produttore. Ci sarà spazio anche per l'analisi dello sviluppo del mercato delle materie prime seconde, la raccolta e trattamento del rifiuto, la manutenzione e ciclo di vita del prodotto, il GPP e gli appalti verdi." Si conferma il calendario di appuntamenti seminariali di taglio più tecnico presso lo stand Afidamp: i temi si concentreranno su mondo della distribuzione, horeca, Cam, condotti aerazione, plastica da riciclo e strategie per partecipare con successo alle gare d'appalto. In più, si terranno eventi dedicati al settore sanitario: uno sul rischio infettivo, ed un altro sul valore igienico della carta.

A Milano un antipasto convegnistico

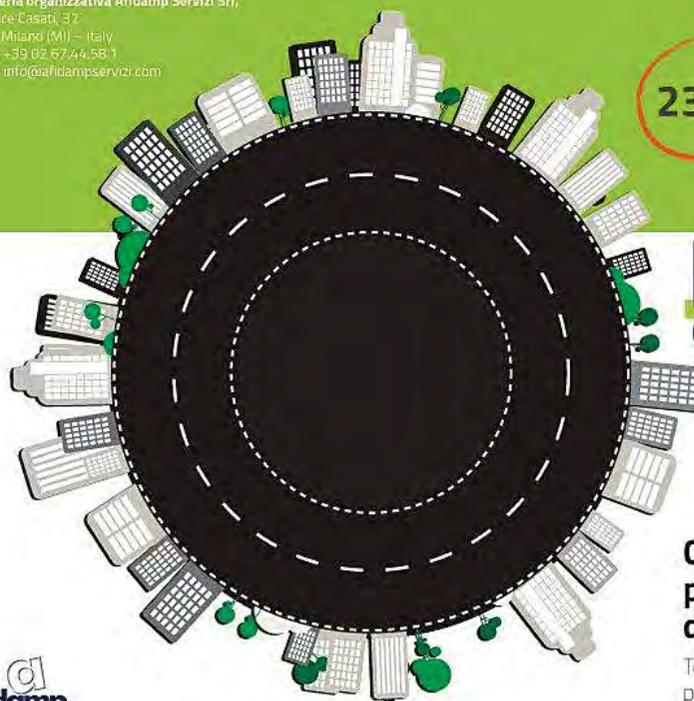
Un antipasto lo abbiamo avuto il 28 marzo, a Milano, con un'intera giornata su Industria 4.0 e opportunità di business sul mercato statunitense organizzata all'NH Hotel Touring di via Tarchetti. La mattinata è stata dedicata a sviscerare la questione del Piano Industria 4.0, in vigore dal 1° gennaio di quest'anno. "Industria 4.0: il piano nazionale e le opportunità per le imprese. Risorse, ricerca e modelli

per essere competitivi" ha presentato alle imprese il Piano Nazionale, illustrando le agevolazioni previste per gli investimenti per l'innovazione e le potenzialità del modello di Industria 4.0 in termini di know how, infrastrutture, vantaggio competitivo e impatto sul capitale umano. In questo scenario il rapporto di collaborazione tra università, ricerca scientifica e aziende assume una rilevanza strategica imprescindibile. Ricco il panel dei relatori: **Luca Del Gobbo**, Assessore all'Università Ricerca e Open Innovation di Regione Lombardia, **Sergio Terzi**, Co-Direttore Osservatorio Industria 4.0 - Politecnico di Milano, **Alessandro Marini**, Cluster Manager Associazione Fabbrica Intelligente Lombardia, **Beppe Fumagalli**, Amministratore Delegato Candy Italia, **Giorgio Ciurlo**, Key Account Manager SCA Hygiene and Forest Products Company, **Sabina Maruggi**, Studio Maruggi.

Le opportunità Usa

Dalle 14, invece, si è cambiato totalmente scenario per volare... oltreatlantico con "Fare business negli Stati Uniti: come accedere al mercato americano in qualità di fornitori". In questo momento il mercato nord americano può rappresentare per molti produttori, soprattutto di macchine e attrezzature, una grande opportu-

nità. Per questo Afidamp ha concepito, a favore delle aziende associate, un percorso di avvicinamento al mercato degli Stati Uniti, che prende avvio con un seminario dedicato alle opportunità di business, focalizzato sul settore del cleaning, per fornire tutte le informazioni necessarie, gli strumenti e i suggerimenti per entrare con successo nel mercato statunitense. Intervengono, con Toni D'Andrea in qualità di "problem setter", **Paolo Ceresa**, Business advisor_America Chamber of Commerce in Italy, con "Il mercato USA: caratteristiche, incentivi e opportunità", **Andrea Rosa**, Select USA_Consolato americano a Milano (non ancora confermato), **Marinella Loddo**, ICE Milano, che parlerà delle "Attività dell'ICE a favore delle imprese italiane", **Marcello Manca**, Amministratore Delegato UL Italia, che approfondirà "Le normative americane", **Alessio Dellanoce**, UL Italia, "Panorama USA per la valutazione di conformità", **Alberto Stradi** e **Sebastiano Barresi**, UL Italia, per un "Focus sulle normative per i prodotti della pulizia professionale", e **Paolo Agnelli**, Presidente Confimi, Presidente Gruppo Alluminio Agnelli, per raccontarci la "Case history di un'azienda di successo negli Stati Uniti". Ma perché è così importante saperne di più sugli Usa? "Si tratta di un mercato da 325 milioni di consumatori, con un reddito pro capite di circa 50mila dollari l'anno - spiega **Stefania Verrienti**, Segretario generale di Afidamp-. Poi bisogna tenere conto che il panorama regolamentale e legislativo è molto aperto agli investimenti dei soggetti stranieri, che godono dello stesso trattamento delle imprese americane. A ciò si aggiunge che il cambio euro-dollaro è molto favorevole, perché è pressoché pari." L'obiettivo è stato offrire una panoramica del mercato degli Stati Uniti, per scendere anche nel tecnico con casi pratici e informazioni più dettagliate. "Fra le altre inizia-



**PULIRE
OUTDOOR**

**Città pulita
per la qualità
della vita**

Tecnologie
per lo spazzamento e
la manutenzione delle strade

36
GSA
MARZO
2017



tive: grazie al supporto dell'Ice Afidamp ha organizzato una delegazione di operatori americani, fra centrali d'acquisto e utenti finali, che parteciperà a Pulire ed entrerà in contatto con le aziende italiane interessate a inaugurare un nuovo business. Il seminario di fine marzo è stato propedeutico a questo. Afidamp, inoltre, ha ottenuto che l'Ice destinasse risorse per la partecipazione di aziende italiane a Issa Las Vegas.”

Numeri di successo

Tornando a Pulire, come accennavamo i numeri sono estremamente positivi. Confrontando la situazione attuale con quella dello stesso periodo di due anni fa, si nota una crescita omogenea. Si registra infatti un incremento sia degli espositori tra associati e non, nonché degli stranieri per un'edizione che si preannuncia più ricca che mai. Dal punto di vista merceologico è da segnalare l'impennata del settore della carta e consumabili. Ma ora addentria-

moci nel dettaglio: per quanto riguarda gli espositori commerciali, ad oggi sono 178 con un'impennata di aziende non associate che fanno registrare un +15. Il dato si riscontra anche sugli spazi occupati, che crescono di quasi 1.000 mq. Più che raddoppiato, fra l'altro, lo spazio espositivo degli stranieri, che passa dal 4% di due anni fa all'attuale 9% sul totale. Veniamo ora alla disamina delle categorie merceologiche: a farla da padrone sono le macchine, con 57 espositori (il 32%) e 5.798,16 mq occupati. Nel 2015 erano 50 (31%) e non occupavano neppure 5mila metri quadrati. Al secondo posto la detergenza, con 27 produttori, un numero uguale a quello di 2 anni fa, che però quest'anno incide per il 15% sul totale e non più per il 17% come due anni fa. Il confronto sul periodo evidenzia un lieve incremento anche della metratura, che passa da 1952 a quasi 2010 metri quadrati (+3% o quasi). “Medaglia di bronzo” per i prodotti di consumo, con 21

espositori contro i 18 del 2015, cioè il 12% contro l'11%. Aumentano di tanto i metri quadrati: da 1066 a 1444, cioè +35,5%.

E Poi? Ci sarà Forum Pulire 2018

Novità e conferme anche sul fronte **Forum Pulire**: confermata la scelta dell'anno pari (si parla dunque di 2018), della location (Milano, Unicredit Pavillion) e della collocazione post-estiva, nonché dei 4 temi-cardine sui quali incentrare le sessioni del dibattito. Le tematiche che verranno affrontate sono: “Etica”, come fondamentale punto di partenza su cui costruire un sistema trasparente; “Salute”, con l'analisi del rapporto mondo dei servizi/sanità (allora ne sapremo certamente molto di più sull'applicazione delle nuove normative come il Codice 50/16, le direttive ambientali, i Cam ecc; “Bellezza”, perché come diciamo noi “pulito è bello”, e “Innovazione”.