

# de

## distribuzione carburanti

[www.inofficina.it](http://www.inofficina.it)

[ n. 8 novembre 2009 ] >> **Faib:** Programmare e razionalizzare la rete  
>> **Speciale:** Gpl-metano sotto lo stesso tetto >> **Attualità:** Federlavaggi un percorso di qualità >> **Fiere:** Ottime le performace di Oil&nonOil Sud

Poste Italiane Spa - Sped. in abb. postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004, n° 46) art. 1, comma 1 - DOB Milano - € 2,50



**FERWASH**  
LAVAGGI AUTO FAI DA TE  
[WWW.FERWASH.IT](http://WWW.FERWASH.IT)

*Leonardo*

All USTs installed after December 22, 1988 must meet one of the following performance standards for corrosion protection:

\* Tank and piping completely made of noncorrodible material, such as fiberglass-reinforced plastic.

United States  
Environmental Protection Agency  
<http://www.epa.gov>

resistenza sicurezza controllo **garanzia**



**manzi**

**Il primo serbatoio per carburanti interamente realizzato in Vetoresina.**

Via Cassia Km. 94.100 - 01027 MONTEFIASCONE (VT) ITALY  
Tel. +39 0761 827185 - Fax +39 0761 827097  
[info@manzi.it](mailto:info@manzi.it)

Nuova gamma portali  
**stargate**

stargate serie **S111**



www.aquarama.com

A volte le immagini parlano da sole



**AQUARAMA**  
CAR WASH SYSTEM



# Sommario

## EDITORIALE

### Ripensare la filiera

| di Martino Landi |

## FOCUS

### Stato confusionale

| di Gaetano Pergamo |

## IN FAIB

### Occorre programmare e razionalizzare la rete

## NEWS

### Idrogeno il carburante del futuro

## SPECIALE

### Gpl - metano: sotto lo stesso tetto

| di Alberta Baesso |

## MERCATO

### Ryko: dinamismo e flessibilità

| di Alberta Baesso |

## EVENTI

### Sotto o Vesuvio brilla Oil&nonOil Sud

| di Diego Tamone |

## ATTUALITÀ

### Federlavaggi: un percorso di qualità

| di Alberta Baesso |

## INTERVISTA

### L'evoluzione del lavaggio

| di Eleonora Giusti |

## PANORAMA

Incopertina



Con oltre 350 impianti multi pista installati a livello nazionale, il gruppo Ferwash stupisce ancora presentando la sua nuova creazione di impianti a spazzole "LEONARDO". Creato per stare sul palcoscenico del mercato europeo è un impianto a spazzole di assoluta eccellenza. Leonardo rappresenta un top di gamma. I punti di forza di questo impianto sono la compattezza della struttura, e la velocità di esecuzione delle fasi di lavaggio. Leonardo è stato sviluppato come una "playstation" dove l'utente può, secondo le impostazioni di fabbrica, adattare ciò che vuole a ciò che possiede. Pressione spazzole, sicurezza portale, gestione programmi, autodiagnosi, possono essere impostate e visualizzate grazie all'active display td200. Di estrema efficacia il programma super polish.

#### Ferwash S.r.l.

Via Stephenson, 32  
20019 Settimo Milanese (Mi)  
Tel. 02 33511552  
Fax 02 33501797  
info@ferwash.it  
www.ferwash.it

LA TIRATURA  
di questa rivista è

CERTIFICATA  
C.S.S.T.

SIAMO CERTIFICATI DA ANNI

A garanzia della serietà del nostro lavoro, di Reed Business Information e nel rispetto di coloro che leggono e sfogliano queste pagine, le nostre riviste da anni vengono certificate CSST (Certificazione stampa specializzata e tecnica). Si tratta di un marchio di qualità che, attraverso controlli rigorosi sulla tiratura e sulla diffusione delle testate, è in grado di assicurare l'impegno e la trasparenza che l'editore prende con i propri lettori e inserzionisti.

PRODOTTI CHIMICI AUTO INDUSTRIA

# Kimicar®

LA GARANZIA DELLA QUALITÀ

# REFLEX

## wash e wax super film

UN DETERGENTE E UN  
LUCIDANTE AD AZIONE  
RIFLETTE PER IL  
VOSTRO AUTOLAVAGGIO



**FINALMENTE AUTO BRILLANTI**  
SEMBRANO LUCIDATE CON POLISH DAL CARROZIERE

**FINALMENTE AUTO ASCIUTTE**  
PER UN TOTALE EFFETTO SCIVOLANTE  
DELLE MICROGOCCE

GRAZIE AD UN SUPER FILM RINFORZATO CHE DURA PER ALCUNE  
SETTIMANE, L'AUTO RIMARRÀ PROTETTA E ISOLATA DALLO  
SPORCO E QUINDI IL SUCCESSIVO LAVAGGIO SARÀ PIÙ SEMPLICE  
E RAPIDO.

SI USA NELL'AUTOLAVAGGIO COME DETERGENTE PRECERA  
OPPURE COME LUCIDANTE CON NUOVE SPAZZOLE IN TESSUTO.



NELL'IMPIANTO AUTOMATICO  
CONSIGLIAMO IL GIUSTO ABBI-  
NAMENTO CON I DETERGENTI E  
LE CERE KIMICAR.

# VIDEO-SORVEGLIANZA

## STAZIONI DI SERVIZIO



# 699 €

**Datek sistemi**, produttore di soluzioni per le Stazioni di servizio (BENX), ha sviluppato un sistema *professionale* per la protezione della Stazione di Servizio, dei Self e dei beni del Gestore. Il sistema, chiamato WELOOK 9B, è un video-registratore digitale in grado di registrare e contemporaneamente inviare immagini in tempo reale sia sul cellulare, sia verso le Forze dell'Ordine o Vigilanza, ma anche direttamente sul Chumby: una graziosa radiosveglia da comodo, con display a colori, per una visione immediata degli eventi. WELOOK è un prodotto di videosorveglianza fabbricato in Italia. Tutte le informazioni sono disponibili sul sito [www.welook.it](http://www.welook.it) oppure su [www.benx.it](http://www.benx.it).



Chumby



# Ripensare la filiera



| editoriale |

di Martino Landi, presidente nazionale Faib

Permane ormai da tempo una forte crisi dei consumi petroliferi che accompagna la crisi generale delle economie occidentali.

Nella distribuzione carburanti, un mercato fortemente orientato dalla componente internazionale, che influenza quasi un terzo del prezzo finale, questo dato pesa ancora di più in ragione del ridotto margine del gestore e della rigidità delle componenti del prezzo finale. Questi elementi influenzano l'atteggiamento di tutti gli operatori della filiera. Che appare sempre più divisa: dalle compagnie ai gestori, agli operatori intermedi. Le recenti scelte di politica industriale e le delocalizzazioni di alcune petrolifere debbono far riflettere sulla centralità delle politiche produttive, sulla nuova allocazione dei processi di lavorazione/raffinazione, sul superamento delle vecchie strategie del downstream.

È divisa l'industria petrolifera sulle strategie di mercato. È evidente che persegue obiettivi distanti e conflittuali.

D'altro canto la crescita dell'extra-rete e la presenza sempre più aggressiva della GDO pongono interrogativi di fondo: sul ruolo delle compagnie nella distribuzione carburanti futura e sulle modalità di movimento che essa intende prendere. In questo senso ci sono operatori petroliferi che hanno smesso gli investimenti, altri che incrementano il doppio canale, altri ancora che hanno scelto di scendere direttamente alla distribuzione mettendo, con meccanismi cannibaleschi ed illegali, fuori gioco il gestore.

Queste divisioni hanno ripercussioni sull'intero settore e coinvolge gli altri attori della filiera. Le divisioni delle associazioni di categoria dei gestori affondano le radici nell'attuale congiuntura economica e nelle divisioni dell'industria petrolifera e della pax perduta.

Se quel che appare è, dunque, un'industria carente sotto il profilo di una visione strategica adeguata alla fuoriuscita dalla crisi, è innegabile che questa coinvolge anche le associazioni dei gestori, a loro volta divisi di fronte alle risposte da mettere in campo. Non va meglio il fronte istituzionale ed economico paralizzato dalla contrapposizione tra ministero dello sviluppo economico e ministero dell'economia.

Immaginare una soluzione di sintesi ad un quadro così complesso appare oggi un esercizio arduo.

Occorre lavorare per rilanciare il confronto tra tutti gli attori, per ricomporre un quadro d'insieme che, detto senza illusioni, non sarà come prima, ma potrà riaffermare principi e valori di riferimento.

Va in questa direzione il tavolo ministeriale della filiera petrolifera.

Intanto compito delle associazioni dei gestori, soprattutto in questi frangenti, è quello di marcare la controparte, negoziare, concludere accordi e portare fieno in cascina. Accanto a questo è indispensabile operare per riaffermare e consolidare il quadro economico-normativo di riferimento.

Almeno su questo dovrebbe essere possibile costruire un comune sentire. •

**Indispensabile operare per riaffermare e consolidare il quadro economico-normativo di riferimento**

# ACCESSORI PER LAVAGGI SELF-SERVICE E NON



**A.D. Produzione s.r.l.**



**AD Produzione s.r.l.**

Via Darwin, 18 - 20019 Settimo Milanese (MI) - Italia - Tel. +39 02.33502497 - Fax +39 02.33503984

E-mail: [info@adproduzione.it](mailto:info@adproduzione.it) - [www.adproduzione.it](http://www.adproduzione.it)



# Stato confusionale



news

di Gaetano Pergamo, direttore Faib

Le recenti affermazioni del ministro Scajola e del suo sottosegretario Saglia, in merito alla regolamentazione della distribuzione carburanti in Italia, suscitano perplessità e preoccupazioni. Nella stessa direzione vanno anche quelle del garante dei prezzi che, interpretando in maniera estensiva il compito di sorveglianza, entra nel merito della legislazione vigente e ne suggerisce il superamento in aspetti salienti.

Il trio, con accenti diversi, ha parlato della necessità di razionalizzare la rete, di tagliare i punti vendita del 40%, portandoli dagli attuali 24.000 circa a 15.000 e, sembrerebbe di capire, di una nuova programmazione che però dovrebbe operare in un contesto di maggiore concorrenza e perciò in un quadro di libera iniziativa

garantito dalle liberalizzazioni. Verrebbe da dire "Aiuto", qui davvero siamo nel regno del possibile. Ovviamente con orari di apertura quasi no-stop o giù di lì e la solita filastrocca sul non oil utilizzata per abbattere il prezzo dell'oil. Peccato che il trio dimentichi due cose fondamentali: la prima è che la competenza, sia in materia di distribuzione che di orari, sia delle regioni, che proprio in queste settimane stanno legiferando, egregiamente, in materia; la seconda è che il ministro non ricorda o disconosce - delle due l'una - che appena 14 mesi fa ha varato - su input vari e con l'opposizione delle associazioni dei gestori - una norma di liberalizzazione della rete che annulla il criterio della distanza tra impianti e deregolamenta il settore. A quella riforma le associazioni acconsentirono solo in cambio di una serie di impegni rimasti, ad oggi, lettera morta. Allo stesso tempo la rappresentanza dei distributori iniziò un lavoro politico di gestione della nuova fase che si era avviata con l'apertura della procedura d'infrazione da parte della UE, su spinta della GDO

**L'antitrust,  
e le associazioni dei  
consumatori auspicano un  
abbassamento dei prezzi  
alla pompa, il superamento  
dello stacco Italia e una  
maggiore concorrenza**

italiana. Solo la lungimiranza delle associazioni, e della Faib in primis, ha consentito, pur in quadro di liberalizzazione della rete, l'innesto nella nuova normativa di alcuni criteri di governo della distribuzione carburanti tesi all'ammodernamento della rete vendita, all'equilibrio territoriale e ai servizi al cittadino, alla salvaguardia ambientale con la previsione di carburanti

eco-compatibili e impianti fotovoltaici. Insomma criteri guida di governo dei processi decisionali e di investimenti economici compatibili con le necessarie opere di innovazioni della rete italiana, a lungo trascurata dalle compagnie. Ora le riflessioni/provocazioni del ministro e del suo sottosegretario provocano, oltre a perplessità e preoccupazione, anche stupore e

sorpresa. Viene da chiedersi perché? Qual è il ragionamento? Qual è la strategia? Cosa è cambiato rispetto ad un anno fa?

Considerato il quadro istituzionale e la potestà legislativa in materia, e la rigorosa custodia che ne fanno le regioni, le uscite dei responsabili dello sviluppo economico appaiono poco praticabili e ancor meno credibili. Se vi aggiungiamo la vigile attività dell'antitrust in materia di concorrenza e libertà d'iniziativa ci sembra vi siano più di qualche ostacolo formale. L'antitrust, e le associazioni dei consumatori reclamano un abbassamento dei prezzi alla pompa, il superamento dello stacco Italia e maggiore concorrenza. Tutte cose che cozzano con le dichiarazioni rese dai responsabili ministeriali che peraltro si contraddicono tra loro, mirano a obiettivi diversi e nel frattempo violano, da sedici mesi, tutti insieme, il patto di concertazione siglato nel protocollo d'intesa con gli operatori della distribuzione carburanti italiana. Invece di inseguire improbabili improvvisazioni, attuino gli impegni presi e disattesi. •

# Scajola e Saglia: "Occorre programmare e razionalizzare la rete".

La Faib precisa e ricorda ai ministri che la liberalizzazione della rete, avvenuta in anno fa, non l'hanno voluta si: "La liberalizzazione non l'hanno voluta i gestori"

in... **FAIB** | n e w s | in... **FAIB**

Sui rialzi carburanti che in questi giorni hanno riguardato un po' tutte le compagnie sono intervenuti sia il ministro dello sviluppo economico Claudio Scajola che Stefano Saglia, sottosegretario di stato al ministero dello sviluppo economico. Scajola è tornato a parlare di speculazione e di eccessiva volatilità del prezzo del petrolio. Il ministro ha sottolineato l'azione del governo improntata su un tavolo di confronto con le regioni e su una "moral suasion" nei confronti dei

petrolieri. Scajola ha ricordato le singolarità del mercato delle distribuzioni di carburanti in Italia caratterizzato da troppe stazioni di servizio e da uno scarso utilizzo dei self service. Immediata la replica della Faib, che per voce del suo presidente Martino Landi ha sottolineato: "le dichiarazioni del ministro Scajola e del sottosegretario Saglia denotano grande preoccupazione dello stato attuale della distribuzione carburanti. Rileviamo - ha aggiunto il presidente della

Faib - che solo un anno fa, è stata emanata una norma di liberalizzazione completa del settore, in ottemperanza a precise richieste dell'Unione Europea, per superare un procedimento di infrazione emesso da Bruxelles. In quella sede non mancarono le nostre preoccupazioni circa una proliferazione dei punti vendita, che, peraltro, mentre ministro e sottosegretario gridano al lupo al lupo, sta clamorosamente crescendo in questi mesi, soprattutto in quelle regioni che ancora



non hanno varato la nuova normativa regionale di adeguamento alla 133/08. •

## Accordo Eni: forte valore innovativo

La presidenza nazionale della Faib riunita a Roma presso la sede Confederale ha approvato all'unanimità l'accordo Eni, riconoscendo il forte valore innovativo, apprezzando il lavoro del gruppo dirigente ed esprimendo rammarico per

la rottura dell'unità sindacale. Su quest'ultimo punto la presidenza ha espresso l'auspicio che si possa a breve tornare a ricomporre il fronte associativo considerando l'unità della categoria un bene prioritario. In questo senso la presidenza, condannando le veementi asperità e le affermazioni gratuite e prive di ogni fondamento delle settimane scorse, non certo addebitabili a Faib, ha dato mandato al presidente di valutare la possibilità di favorire le condizioni per la ricom-

posizione unitaria, a partire dalle vertenze in atto. Su questo punto il presidente Landi ha illustrato lo stato delle relazioni con Tamoil e Shell. Con Tamoil, con la quale non si è ancora arrivati al rinnovo dell'Accordo, si sta procedendo ad una serie di incontri unitari finalizzati alla conclusione della vertenza, mentre sul fronte Shell si registra una sostanziale situazione di stallo.

Su questo punto la Presidenza ha invitato il Presidente ad attivare canali di

comunicazione con l'azienda per riaprire il confronto. La presidenza ha quindi, affrontato il problema del bonus fiscale dichiarando che la questione ha valore prioritario nell'agenda associativa. Il presidente Landi ha relazionato sulle iniziative che Faib ha intrapreso nei confronti dei dicasteri interessati, ministero dell'economia e dello sviluppo economico, e dei passaggi parlamentari avviati con rappresentanti della maggioranza e dell'opposizione. •



## Annuario sulla distribuzione carburanti

È stata presentato, in occasione di Oil&nonoil Sud, la bozza dell'Annuario sulla distribuzione carburanti che sta per essere ultimato dalla Faib. "Oil Report" contiene informazioni utili per il settore e dati aggiornati su compagnie, fiere, leggi, uomini, numeri sulla distribuzione e sul mercato petrolifero, stampa specializzata e molto altro. In una rapida carrellata, infatti, vengono trattati i temi che riguardano la normativa nazionale, la normativa di settore, le linee guida della legislazio-



ne regionale ed "Il decalogo del gestore", con i consigli precontrattuali. L'annuario si compone anche de "Il quadro economico statistico", con il report sullo stato della rete e la geografia della distribuzione carburanti, l'analisi di geomarketing e le compagnie operanti - complete di profili, bilanci, uomini e funzioni. Il volume si occupa, inoltre, di associazioni, media e fiere e contiene un agevole glossario. Infine viene trattato il tema del "Credito e fidejussioni", tutti gli strumenti disponibili messi a disposizione dal network Confesercenti. "Siamo molto contenti di poter offrire agli attori del settore uno strumento editoriale nuovo ed utile - dice Gaetano Pergamo, direttore della Faib - in un momento di grande dibattito sul futuro della distribuzione carburanti, nel nostro Paese. •

## Bonus fiscale

Gli onorevoli Andrea Lulli, della X commissione industria, commercio e turismo e Alberto Fluvi, della VI commissione finanze della camera dei deputati, hanno rivolto al ministro dello sviluppo economico Claudio Scajola interrogazioni parlamentari intese a ricevere chiarimenti sulle intenzioni del governo relative agli impegni sottoscritti in riferimento al provvedimento di deduzione forfetaria dal reddito d'impresa dei gestori della rete distributori carburante per il 2009 e 2010.

Le interrogazioni degli onorevoli, rappresentanti dell'opposizione, seguono quelle presentate al senato qualche giorno fa dai senatori Centaro, Cursi, Caruso e Casoli. Siamo convinti che il Ministro Scajola confermerà quanto dichiarato pubblicamente all'Assemblea elettiva della Confesercenti lo scorso maggio e in successive pub-



bliche dichiarazioni stampa ed interviste, indicando gli strumenti legislativi idonei, riaffermando la solennità degli impegni sottoscritti nel Protocollo d'intesa del giugno 2008 che riguardano, oltre al bonus e alla sua trasformazione in misura strutturale, il futuro dell'assetto della rete di distribuzione carburanti in Italia e la sua funzione strategica a presidio della libertà di movimento delle persone e delle merci, punti salienti dell'accordo governo e associazioni dei gestori Faib, Fegica Figisc. •

## Conferenza delle regioni e province autonome

Le regioni e le province autonome ritengono necessario affrontare congiuntamente alcune questioni dirimenti per il settore della distribuzione dei carburanti lungo le autostrade e i raccordi autostradali, con l'obiettivo di favorire su tutto il territorio nazionale discipline omogenee a maggior tutela del consumatore finale e coerenti con le nuove disposizioni statali sulla liberalizzazione della rete carburanti

(art.83 bis , commi 17-22, della Legge 133/08), anche in considerazione della natura di pubblico servizio di tale attività. In riferimento al documento approvato dalla commissione politica attività produttive delle regioni e delle province autonome concernente "impianti di distribuzione dei carburanti lungo le autostrade e i raccordi autostradali", ritengono, pertanto, prioritario sviluppare i seguenti argomenti: definire

gli indirizzi per l'ammodernamento della rete degli impianti autostradali di carburante, l'incremento dei servizi resi all'utenza, e la garanzia del servizio pubblico, in coerenza con le scelte effettuate in materia di assetto del territorio e di tutela dell'ambiente garantendo servizi sempre più polifunzionali all'utente finale. I punti di rilievo riguardano: nuove concessioni e trasferimenti di titolarità, orari degli impianti, esposizioni



dei prezzi e le sanzioni da prevedere in caso di mancato rispetto delle norme. •

Nuove tecnologie

## Il metano dove non c'è

Finalmente la svolta che dovrebbe strutturare in maniera capillare la rete di distributori di metano sul territorio nazionale. Infatti, grazie ad una tecnologia che permette l'apertura di distributori anche in aeree distanti dai metanodotti. L'inaugurazione del primo impianto è prevista proprio a novembre, in provincia di Cuneo, grazie alla trasformazione in loco del metano liquido. La nuova tecnologia che permette la diffusione del metano, è stata realizzata dalla Vanzetti Engineering, che spiega: "Il vantaggio rispetto ai distributori tradizionali è la flessibilità logistica. Non è, infatti, necessario l'allaccio al metanodotto, ma si utilizza il metano liquido, che in loco è compresso e poi gassificato". Questo sistema è inoltre competitivo già con il trasporto con una cisterna di 25 mila metri cubi: ricordiamo che un litro di metano liquido equivale a 600 litri di metano gassoso.



## Combustibile

# Idrogeno carburante del futuro

news

L'idrogeno è visto a livello mondiale come il carburante pulito del futuro e la Provincia di Bolzano raccoglie la sfida della tecnologia dell'idrogeno come tecnologia del futuro. All'uscita autostradale di Bolzano Sud, in posizione strategica, sarà costruito il primo impianto di produzione e distribuzione di idrogeno da fonti energetiche rinnovabili, un progetto di livello europeo condotto in cooperazione tra l'Autostrada del Brennero e l'Istituto per Innovazioni Tecnologiche IIT di Bolzano. Il progetto costituisce il primo passo concreto per l'autostrada d'idrogeno fra Monaco e Modena con un distributore d'idrogeno ogni 100 chilometri per consentire l'approvvigionamento lungo



un tratto di 600 chilometri di lunghezza. Il complesso conterà di tre edifici per complessivi 17.000 metri cubi, con un centro di produzione, un'area di stoccaggio e caricamento ed un'area per l'amministrazione e centro di formazione didattica. L'impianto avvalendosi di fonti rinnovabili d'energia e dell'elettrolisi potrà produrre 250 metri

cubi di idrogeno verde all'ora per una capacità annua di 2 milioni di metri cubi, andando a sostituire circa 650.000 litri di benzina o 550.000 litri di gasolio all'anno con un risparmio annuo di circa 1,6 milioni di chili di CO<sub>2</sub>. Per mezzo del nuovo impianto potranno essere approvvigionati fino a 50 autobus a idrometano o mille autovetture.

## Gruppo Galgano

# Campagna nazionale qualità

La Ceccato, azienda tra i leader nella progettazione e produzione di sistemi di lavaggio per veicoli di ogni tipo, aderisce alla campagna "Noi ci siamo" promossa dal Gruppo Galgano ([www.galganogroup.it](http://www.galganogroup.it)). Grazie all'alto livello tecnologico raggiunto nella realizzazione di impianti progettati per il lavaggio di veicoli di qualsiasi tipo, Ceccato ha deciso di sostenere l'iniziativa portando la propria esperienza di azienda che opera nella

qualità da oltre mezzo secolo ai vertici del proprio settore, come dimostrano gli accordi di fornitura di impianti di lavaggio siglati con Alstom, Ansaldo e, ultimamente, con il governo libico oltre che con il consorzio di trasporto pubblico di San Paolo in Brasile per la fornitura di un sistema di lavaggio per i convogli della metropolitana. Dal 1995 la campagna nazionale della qualità si inserisce nell'ambito della settimana Europea

della qualità, che quest'anno adotta lo slogan "Quality makes the difference" e che l'Unione Europea ha lanciato invitando gli Stati membri a tenere nel mese di novembre con una serie di iniziative promozionali per diffondere la cultura della qualità. L'alto valore della campagna è sottolineata dalla speciale medaglia presidenziale, assegnata dal capo dello stato italiano alla manifestazione e ai suoi organizzatori.

## Evento

# 50 anni a tutto gas

Quelli vissuti dalla famiglia Bertipaglia, i titolari del distributore di gas e Gpl e nata a Antonio Bertipaglia, dopo un incontro con il marchese Tebaldi di Tavasca, a quei tempi ben inserito nel settore.

Il nipote Ennio, per acquisire le competenze necessarie all'apertura di questo impianto, frequentò con successo il corso organizzato dall'Unione Gas Auto. Da allora, una continua attività in crescita, che ha reso possibile l'integrazione dell'offerta con altri carburanti: benzina, gasolio e metano. Questa la festa dei 50 anni, uno sguardo al passato ma pronti ad affrontare le sfide future

L'idea di costruire questo distributore di gas e Gpl e nata a Antonio Bertipaglia, dopo un incontro con il marchese Tebaldi di Tavasca, a quei tempi ben inserito nel settore.

Il nipote Ennio, per acquisire le competenze necessarie all'apertura di questo impianto, frequentò con successo il corso organizzato dall'Unione Gas Auto.

Da allora, una continua attività in crescita, che ha reso possibile l'integrazione dell'offerta con altri carburanti: benzina, gasolio e metano. Questa la festa dei 50 anni, uno sguardo al passato ma pronti ad affrontare le sfide future



## Inaugurazione

# Autoparco WashTec

Lo scorso ottobre è stato inaugurato il primo autoparco in Italia: Truckstop Santa Giulia, all'uscita autostradale Brescia Est, tra i più grandi d'Europa, con l'intera area lavaggio dotata di impianti WashTec. Sarà considerato come un "negoziato bandiera" ("flagship store") delle case di moda, un centro che darà grande visibilità al marchio, grazie alla localizzazione in un punto strategico di grande affluenza di camion e affini.

L'autoparco Truckstop, mette a disposizione l'intera gamma di impianti WashTec per il lavaggio dei veicoli industriali, ol-

tre ad officine, area di servizio, zona ristoro, hotel e molti altri servizi utili per tutti i trasportatori.

A seconda delle proprie esigenze di tempo, di intensità dello sporco, di preferenze personali, il cliente potrà scegliere uno degli impianti WashTec, adatti ad ogni tipo di automezzo industriale, dai furgoni agli autoarticolati.

Ponendosi di fronte alla zona lavaggio si possono trovare i seguenti impianti, nello specifico partendo dalla destra: MaxiWash Vario, MaxiWash Express, due postazioni piste self service, New SoftWash.



## Obiettivi

# Libro Bianco sul metano

Presentato recentemente a Roma, il Libro Bianco sul metano per autotrazione realizzato dalla società Economica (Studi di economia e comunicazione). Il testo si pone l'obiettivo di fornire un contributo di carattere

conoscitivo alla discussione sulla politica da adottare per la riduzione delle emissioni nocive degli autoveicoli.

All'evento è seguita una tavola rotonda che ha dato voce a tutti i principali attori della filiera (industria automobili-

stica, industria dei combustibili e istituzioni) e tra questi Daniele Chiari, Senior Vice President Product Portfolio Planning and Institutional Relations - Fiat Group Automobiles che ha dichiarato: «Migliorare l'ambiente non è un obiettivo per il futuro, ma qualcosa che si può fare da subito. Per questo rite-

niamo che la propulsione a metano sia attualmente la scelta tecnologica più appropriata per contribuire a ridurre l'inquinamento delle aree urbane, oltre ad essere una scelta d'acquisto molto vantaggiosa: infatti, è il carburante più "pulito" oggi disponibile ed è di gran lunga anche il più economico».

Gpl o metano sono due opportunità per ridurre l'inquinamento e contemporaneamente risparmiare. La rete distributiva, non senza alcune difficoltà, si sta adeguando alla richiesta di questi carburanti, cresciuta in modo esponenziale

| speciale |

# Benzina e gas auto: sotto lo stesso tetto

di Alberta Baesso



Come fronteggiare le emergenze energetiche ed ambientali per quanto concerne i carburanti? A questa domanda il governo ha risposto con la decreto legge 112/2008 che oltre a contemplare iniziative per il miglioramento della competitività del sistema energetico nazionale e lo sviluppo delle infrastrutture, prevede l'obbligatorietà, per le nuove aree di distribuzione carburante, dell'erogazione di Gpl o metano oltre ai carburanti tradizionali. Questo a conferma che anche le amministrazioni centrali e locali riconoscono la validità ambientale dei carburanti gassosi e ne stanno sostenendo la loro diffusione.

### Decreto legge

Metano e Gpl avranno quindi un loro posto vicino ai carburanti liquidi, all'interno delle aree di servizio, il decreto del Ministero dell'Interno del 28 ottobre 2008 ne stabilisce le norme per l'installazione.

L'Italia adegua così la propria normativa agli standard degli altri Paesi europei dove anche l'installazione del dispenser multipodotto è già prevista dal qualche anno.

La modalità di erogazione del multipodotto (multidispenser) è introdotta obbligatoriamente per i nuovi impianti e facoltativamente, come aggiornamento, nelle stazioni di rifornimento esistenti.

I riferimenti normativi in tema sicurezza fanno riferimento al decreto dell'11 settembre 2008 che cita - Modifiche ed integrazioni al DM dell'interno 24 maggio 2002, recante norme di prevenzione degli incendi e di progettazione, costruzione ed esercizio degli impianti di distribuzione stradale di gas naturale per autotrazione, e il DL 23 settembre - Modifiche ed integrazioni all'allegato A del decreto del Presidente della Repubblica 24 ottobre 2003, n 340,

recante la disciplina per la sicurezza degli impianti di distribuzione Gpl per autotrazione.

Sussiste inoltre la possibilità di erogare il Gpl in self, introdotta l'aprile 2008 con presidio dell'impianto almeno di una persona addetta per ogni emergenza o di supporto al cliente.

In realtà queste norme non hanno avuto applicazione a causa dei vincoli previsti nei decreti (per gli accorgimenti tecnici) che ne vanificano i benefici commerciali. Difficile dire quando sarà possibile erogare tali prodotti con il vero self-service, come nel resto d'Europa.

Il commercio carburanti è regolato, da leggi applicative diverse da regione a regione che ne stabiliscono i tempi e le modalità. Quasi tutte hanno inserito norme che supportano l'espansione della rete di distribuzione metano e Gpl e a oggi, l'obbligatorietà per i nuovi impianti è per Abruzzo, Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lombardia, Piemonte, Sicilia e Toscana.

Il Piemonte e la Lombardia hanno rafforzato ulteriormente questa



**Gli impianti devono essere dotati di almeno due colonnine multidispenser a doppia erogazione e di almeno due erogatori di metano Gpl**



**Le nuove aree di servizio dovranno essere dotate di un impianto fotovoltaico, o di altre fonti rinnovabili per la produzione di energia elettrica**

azione prevedendo incentivi per le aziende che realizzano nuovi punti di rifornimento di metano (incentivi nell'attesa di riconferma per il 2010). Per gli impianti già esistenti, al fine di favorire l'ammodernamento della rete, l'amministrazione ha preferito puntare sull'incentivazione o rimandare alla facoltà del singolo imprenditore l'inserimento di uno dei due carburanti.

La fotografia della rete distributiva di Gpl vede circa 2350 stazioni di servizio dislocate su strade ed autostrade che riforniscono circa 1.100.000 veicoli. Sono più di 700 i distributori di metano, in fase di forte espansione, sul territorio e servono circa 570.000 veicoli (dati Metanauto).

#### **Dalla parte del gestore**

Allargare l'offerta di carburante con il Gpl e/o metano rappresenta sicuramente per il gestore un aumento del valore della propria area e, considerando l'incremento del numero dei clienti, una ricaduta di benefici sulle attività non oil.

Un dato positivo, parlando di metano, è rappresentato dalla fruibilità immediata del gas, infatti, è prelevato direttamente dalla rete nel momento stesso in cui è utilizzato per rifornire i veicoli e quindi pagato solo successivamente e non in anticipo

come altri carburanti. In più non ci sono rischi legati alla obsolescenza del prodotto e nessun vincolo dovuto all'errata stima degli effettivi volumi

o della evoluzione del mercato. L'inserimento di impianti Gpl e/o metano all'interno della rete e lungo la nostra Penisola richiedono il rispetto delle normative che variano da regione a regione, ecco le più significative: i serbatoi per il Gpl per esempio, devono avere una capacità complessiva pari almeno a 30 metri cubi. Si tratta di un volume sufficiente per ridurre notevolmente il traffico derivante dagli automezzi per il rifornimento degli impianti. Un altro provvedimento importante è l'abolizione delle distanze e delle superfici minime per favorire la realizzazione di nuovi impianti, così come dell'obbligo di avere attività accessorie oltre alla distribuzione di carburanti.

Libera concorrenza, ma anche qualificare ancora di più la rete puntando

## **Per saperne di più**

### **Gpl**

Con l'acronimo G.PL. (che significa "gas di petrolio liquefatti") sono indicati quegli idrocarburi gassosi a temperatura ordinaria, che, sottoposti a basse pressioni, diventano liquidi e pertanto possono essere manipolati, stoccati e trasportati. Sono essenzialmente idrocarburi costituiti da molecole contenenti 3 o 4 atomi di carbonio, propano, butano e derivati, con piccole frazioni di idrocarburi costituiti da molecole contenenti 2 o 5 atomi di carbonio, etano, pentano e derivati. Alte prestazioni e versatilità fanno del Gpl un combustibile universale, in grado di sostituire ogni altro combustibile liquido o gassoso in qualunque tipo di applicazione.

L'alto grado di purezza, la mancanza di residui di combustione e l'assenza di fumi tossici sono caratteristiche che rendono il Gpl un prodotto ideale per la produzione di energia nel rispetto dell'ambiente.

### **Metano**

Il metano è un idrocarburo che si genera dalla decomposizione di sostanza organica in assenza di ossigeno. È la componente principale del gas naturale, ed è presente in natura in giacimenti sotterranei da cui è estratto da solo o con il petrolio. Il metano è l'idrocarburo con il maggior rapporto Idrogeno/Carbonio. Di conseguenza quando brucia emette meno CO<sub>2</sub> e più acqua rispetto agli altri idrocarburi. Il metano a temperatura ambiente è allo stato gassoso. Il metano per autotrazione è misurato alla pompa in kg. Rispetto al gasolio è caratterizzato dalla assenza quasi totale di polveri sottili e da un contenuto inferiore di idrocarburi incombusti ed NO<sub>x</sub>. Il trasporto del metano inoltre non è una fonte di inquinamento, essendo esso trasportato tramite metanodotto e non su gomma come avviene per benzina, gasolio e Gpl.



# Guadagna subito...

[www.topwash.it](http://www.topwash.it)  
06 62273789



Electrolux  
PROFESSIONAL



## ...non solo in spazio

Electrolux  
PROFESSIONAL



Electrolux  
PROFESSIONAL

Luxemburg: 44, Rue Principale 1-7420 CRUCHTEN  
Tel. 06 62273789 Fax 06 36003200  
[www.topwash.it](http://www.topwash.it) [info@topwash.it](mailto:info@topwash.it)

anche al risparmio energetico: tutte le nuove aree di servizio, infatti, dovranno essere dotate di un impianto fotovoltaico, o di altre fonti rinnovabili per la produzione di energia elettrica.

Per rendere più efficiente la rete e ridurre i tempi di attesa dei consumatori, gli impianti devono essere dotati di almeno due colonnine multidispenser a doppia erogazione per benzina e gasolio, di almeno due erogatori di metano Gpl. Tutte le nuove piattaforme devono essere realizzate in modo che il rifornimento dell'impianto e il rifornimento dei veicoli avvengano fuori dalla sede stradale. Toccherà ai Comuni determinare l'indice urbanistico-edilizio per la modifica o la realizzazione di impianti stradali di distribuzione carburanti.

## Sicurezza

Il decreto ministeriale del 24 maggio 2002 (G.U. n. 131 serie generale) contiene precise norme per la prevenzione di incendi da prevedere nella progettazione e costruzione degli impianti di distribuzione stradale di gas naturale per autotrazione

e per l'adeguamento di quelli già esistenti.

Stabilire queste regole ha voluto garantire i primari obiettivi di sicurezza relativi alla salvaguardia e alla tutela delle persone e alla tutela dei beni. Gli impianti di distribuzione stradale di gas naturale per autotrazione dovranno essere realizzati e gestiti in modo da garantire i seguenti obiettivi.

Minimizzare le cause di rilascio accidentale di gas, di incendio e di esplosione;

- limitare, in caso di evento incidentale, danni alle persone;
- limitare, in caso di evento incidentale, danni ad edifici e o locali contigui all'impianto;
- permettere ai soccorritori di operare in condizioni di sicurezza.

Il contenuto completo del decreto ministeriale è reperibile nel sito [www.gazzettaufficiale.it](http://www.gazzettaufficiale.it).



## Linee guida di Faib

La politica sindacale di Faib è uniformata ai principi di tutela della concorrenza quale strumento di promozione delle migliori imprenditorialità; promuove politiche di riforma dell'attuale assetto della rete e del sistema di approvvigionamento che vincola i rapporti tra le compagnie petrolifere e i gestori, perseguendo la piena autonomia delle singole fasi della filiera.

La Faib propone di favorire un quadro legislativo nazionale e regionale armonizzato, sulla base dei principi della normativa nazionale evitando l'emanazione di norme contraddittorie e sperequative tra realtà territoriali; l'associazione persegue un omogeneo livello di servizio da garantire al cittadino italiano attraverso la previsione di standard di qualità, di sicurezza e di adeguatezza dei nuovi impianti, in termine di confort, servizi, informazioni e di risparmio energetico e incentivo dei carburanti eco compatibili.



**L'Italia adegua la propria normativa agli standard degli altri Paesi europei dove anche l'installazione del dispenser multipodotto è già prevista da qualche anno.**

Golden  
**CHIMIGAL**<sup>TM</sup>  
QUALITY ECOLOGICAL

*Buone feste*



*...In occasione delle festività natalizie,  
auguriamo a tutti i nostri clienti  
un sereno Natale e felice anno nuovo...*

Carlo Sesia non ha perso l'opportunità; quando la Casa madre ha deciso di cedere le tre filiali Europee, ha scelto di farsi avanti acquisendone tramite l'holding CSG2 il controllo. Lo abbiamo recentemente incontrato nella nuova veste di presidente

| mercato |

# Ryko: dinamismo e flessibilità

di Alberta Baesso

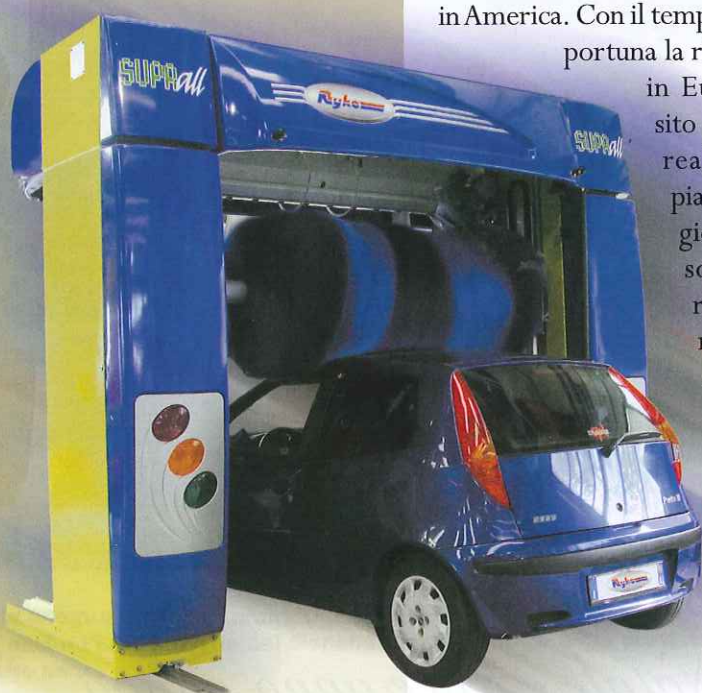
Un piccolo passo indietro, la Ryko nasce nel 1973 in America per opera di due amici che iniziarono a costruire impianti di autolavaggio in un garage. Fu subito un successo, forse una delle prime realtà del settore in America. Con il tempo si rese op-

portuna la ricerca anche in Europa di un sito che potesse realizzare impianti di lavaggio in grado di soddisfare le richieste del mercato europeo. Esi-

genze completamente diverse rispetto agli standard americani. Nacque quindi, nel 1998, la Ryko Italia, come ramo di azienda della Ryko U.S.A.

La Ryko Italia progetta, produce e commercializza in tutte le parti del mondo, compresa l'Europa, impianti di lavaggio: a tutti gli effetti oggi Ryko Italia e le due filiali (Francia e Olanda) sono state acquistate da Carlo Sesia che ne è divenuto il presidente.

Le dimensioni della Ryko Italia, non devono trarre in inganno, infatti, come ci spiega Sesia i « 60 addetti che lavorano nella sede produttiva di Morano Sul Po (Alessandria) sono solo la parte finale di una catena fatta di molte fasi della nostra produzione che avvengono all'esterno. La costruzione di quadri elettrici ad esempio o la verniciatura, per citarne alcune, sono demandate a fornitori esterni. Una scelta strategica vincente – continua Sesia - che in momenti di crisi, come l'attuale, funziona bene, offrendo am-



pi margini di controllo e manovra sui costi aziendali ».

Oggi l'export rappresenta il 67% del fatturato della Ryko, mentre il rimanente 33% è realizzato in Italia. I prodotti realizzati da Ryko Italia sono venduti un po' ovunque nel mondo: dal Sud America fino all'Australia tramite concessionari, in parte ereditati dalla Ryko U.S.A.

«Per quanto riguarda l'Europa – precisa Sesia – questi sono gestiti da noi direttamente e sono in grado di commercializzare anche prodotti americani. La rete commerciale è suddivisa tra concessionari e agenti ed è gestita da tre Sales Manager. Un Sales Manager per Italia, Svizzera, Turchia e Balcani, uno per la Spagna, Portogallo, Francia, Nord e Sud Africa e uno per il Nord Europa, Russia, Medio Oriente. In comune con Ryko U.S.A., resta la rete commerciale per quanto riguarda il Sud America, Australia, Nuova Zelanda e Messico.

La produzione è concepita in modo che non si può parlare di un prodotto di punta, infatti, l'azienda da sempre propone impianti flessibili dalle caratteristiche che ben si adattano a tutte le esigenze di mercato.

«Siamo in grado di offrire sette tipi diversi di portali, sette famiglie di tunnel e lavaggi per mezzi pesanti – entra nel dettaglio Sesia – siamo una piccola struttura e questo ci permette di essere molto elastici; riusciamo a personalizzare i prodotti e proporli su mercati con necessità molto differenti tra loro.

Questa caratteristica ha contribuito a determinare il successo dei nostri impianti. Abbiamo un coefficiente di ingegnerizzazione talmente elevato che consente la massima flessibilità. Portali che prevedono 120 accessori studiati e omologati per tutti i nostri mercati.

Attualmente l'impianto più richiesto è il portale; il successo è determinato dal fatto che occupa meno spazio al suolo e può funzionare quasi totalmente in self service. Parliamo in que-



**Carlo Sesia, presidente Ryko Italia**

sto caso del mercato italiano mentre per l'estero, ad esempio in aree più tradizionali quali Messico, Russia e Ucraina, il tunnel resta la tipologia di prodotto più richiesto.

Un altro aspetto cui siamo molto attenti, anche per via della globalità dei nostri mercati è l'affidabilità delle macchine e stiamo investendo molto in questa direzione. Questa caratteristica è da sempre il nostro punto di forza e tale rimarrà in futuro. Per noi la qualità è l'elemento base da cui parte il prodotto. Certo è che lavoreremo per avere delle macchine sempre più affidabili e performanti, corredate da contratti di assistenza che prevedono manutenzione programmata e garanzie pluriennali.

Continueremo ad investire molto sulla formazione del nostro personale, sia tecnico che di vendita. Perché crediamo che oggi il cliente abbia la necessità di un consulente a 360 gradi, che conosca le leggi in vigore, relative a questo settore, e i canali di finanziamento migliori. Insomma un partner affidabile che collabori efficacemente allo sviluppo del business del proprio cliente».

In tutti i settori, e in questo in mondo particolare, l'assistenza tecnica riveste un ruolo importante se non decisivo nella scelta di un impianto, Ryko lavora da sempre sull'affidabilità delle macchine per ridurre al minimo gli interventi e quando se ne verifica la necessità, può contare su una rete di officine autorizzate con personale

costantemente aggiornato, tramite corsi e training che si svolgono sia in azienda o direttamente presso le officine o i concessionari.

«Non a caso offriamo anche un'assistenza pre-vendita – interviene Roberto Pregnolato, sales manager di Ryko Italia – in grado di fornire un'analisi di fattibilità sia a livello logistico dell'area, sia per ciò che riguarda le potenzialità commerciali. Forniamo a richiesta un documento, VDA, che contiene tutte le certificazioni strettamente legate al sito. Questo permette a posteriori un'analisi dei dati e una valutazione dei risultati».

Anche per l'ambiente e per il risparmio energetico Ryko ha già messo in pratica accorgimenti che limitano l'utilizzo di acqua negli impianti di lavaggio e ne prevede il riciclo in fase di lavaggio.

«La tendenza è insistere sull'uso delle spazzole perché è l'unico mezzo – sostiene Sesia – per ridurre, attualmente, l'impiego di acqua e di prodotto chimico. Non dimentichiamo che anche il recupero di acqua tramite depuratori prevedere un consumo maggiore di energia. Per quanto riguarda le tematiche relative all'ambiente abbiamo deciso di sviluppare l'utilizzo di materiali completamente riciclabili, realizzando una macchina in alluminio.»

I progetti e le strategie a breve e medio termine non prevedono cambiamenti, «squadra che vince non si cambia», «la linea guida che avevamo rimane, la strategia attuale di Ryko – conferma Sesia – è nel miglioramento del percorso già tracciato. Novità di prodotto con nuove tecnologie, sono allo studio e ci saranno, ma al momento puntiamo a consolidare le strade intraprese. Continueremo a cooperare con gli americani per quanto riguarda i prodotti. Quindi commercializzeremo i prodotti americani in Europa e lo stesso farà Ryko U.S.A per quanto riguarda i nostri prodotti, nelle aree dove non siamo presenti direttamente».

Con oltre 1300 visitatori si è conclusa la prima edizione della Fiera sul nonoil Sud. Vediamo com'è andata a livello di espositori e di Seminari

| e v e n t i |

# Sotto o Vesuvio brilla Oil&nonOil Sud

di Diego Tamone

**N**on male la prima edizione di Oil&nonOil Sud svoltasi a Napoli in uno dei Padiglioni della Mostra D'Oltremare nei giorni 18/19 ottobre. Questa l'opinione comune di espositori e visitatori che hanno avuto il piacere di incontrarsi in fiera sotto il "patrocinio" del Vesuvio. I motivi? In primis i convegni e seminari hanno toccato temi importanti, ma soprattutto la soddisfazione degli espositori soddisfatti per numero e tipo di contatti e del pubblico contento e interessato dalle proposte presentate. E poi perché

le aziende del Sud avevano bisogno di una fiera più vicina a loro— anche solamente a livello logistico. Un successo che è andato al di là delle attese che si potevano riporre in una prima edizione e che ha visto la partecipazione di oltre 1300 addetti ai lavori. Gli espositori sono rimasti sorpresi dall'afflusso e dalle capacità decisionale degli operatori: più di un espositore ha dichiarato di aver chiuso dei contratti in fiera e molti di aver posto solide basi per intese da concludere nei giorni successivi alla manifestazione. Anche per la concomitanza dei due incontri promossi dalle associazioni dei gestori (Faib e Figisc) sull'accordo Eni, domenica è stata particolarmente forte la presenza dei gestori. Lunedì è stata la giornata dei concessionari (presenti in verità anche domenica), degli investitori e dei lavaggisti proprietari di più di un impianto da potenziare o intenzionati a compiere nuovi investimenti.

## Tra gli stand

In un clima amichevole abbiamo avuto modo di incontrare gli espositori i





**Uno scorcio del padiglione 5 allestito per la fiera Oil&nonOil Sud**



**I numerosi partecipanti all'incontro Faib -Figisc durante il quale sono stati illustrati i contenuti dell'accordo Eni**

quali hanno manifestato la necessità di avvicinarsi alle aziende del mezzogiorno direttamente in loco. Spesso, infatti, si dice che l'Italia è unica ma che esistono diversi mercati: le esigenze del lavagista di Milano e/o Bologna sono diverse da quelle di Roma, Napoli o Cagliari.

Proprio per questo ogni azienda produttrice di servizi a livello nazionale dovrebbe impostare una "relazione" che può cambiare a seconda della zona del proprio cliente. E la fiera, per lo meno, ha contribuito ad attivare questi incontri tra i diversi attori. In realtà diversi espositori erano dei distributori locali, ma a Oil&nonoil Sud hanno esposto molte aziende tra le quali Aquarama, Ad Produzione, Arboh, Daerg Group, Ferwash, Kärcher, Ma-fra, Sandoni, Washtech, Ryko scusandoci con i nomi non citati

#### **Convegni e seminari**

I dodici eventi "tecnici" hanno trattato temi di assoluto interesse tanto

da avere nel complesso una buona presenza di pubblico specializzato. Alcuni spunti sono arrivati da Bill Sartor, ex presidente dell'associazione degli autolavagisti americani che ha affrontato argomenti quali l'ottimizzazione del consumo di acqua per gli autolavaggi, di cross-marketing tra i diversi imprenditori (la pizzeria situata vicino ad un impianto di lavaggio può offrire un buono per il lavaggio a un cliente), ma soprattutto di come sia possibile aumentare i guadagni di un autolavaggio. Secondo Sartor anche il più piccolo servizio offerto può avere un effetto positivo inaspettato sull'attività. Particolarmente seguiti quelli di lunedì, principalmente dedicati ai carburanti alternativi e ai problemi di rinnovamento e potenziamento della rete. I convegni, animati da relatori qualificati e autorevoli, sono stati occasione di confronto e anche di diffusione di informazioni tecniche e normative. •



**Texabri**  
**TENSOSTRUTTURE**


**Tenuta al vento 130 Km/h !**

**Coperture modulabili per piste di lavaggio e di aspirazione**

**cell. 348.260.1500  
Tel./Fax 0373.976309**

**info@texabri.it www.texabri.it**





Federazione giovane, dai connotati forti che parlano di qualità, valore, e competenze, ha tra i suoi obiettivi principali la rappresentanza delle imprese del settore nei confronti di altri enti e l'incremento di qualità e valore dell'intero comparto

| attualità |

# Federlavaggi: un percorso di qualità

di Alberta Baesso





Abbiamo voluto fare insieme a Marco Mattioli, presidente di Federlavaggi un primo bilancio del percorso intrapreso dalla Federazione a tre anni dalla nascita.

Attualmente Federlavaggi è costituita da 21 primarie realtà industriali, che coprono l'intera filiera del lavaggio per autotrazione, e che rappresentano circa 1000 addetti. Un settore, quello dove opera Federlavaggi, in continua evoluzione sia a livello tecnologico che normativo, basti pensare alla normativa Reach per il settore chimico e i nuovi DL riguardanti il riciclo delle acque reflue per quanto riguarda gli impianti di autolavaggio.



Da sinistra, Marco Mattioli, presidente Federlavaggi - Eric P. Wulf, executive direct & Chief Executive Officer di Ica - Gian Luca Meschi amministratore delegato di WashTec Italia

### Gli interventi

La Federlavaggi in quanto federazione rappresentativa della filiera delle aziende che operano nel lavaggio per l'autotrazione, si è attivata già da tempo per veicolare le informazioni rilevanti per le imprese associate e consentire così una corretta impostazione e gestione delle normative sulle sostanze classificate nel comparto chimico, e sulla conformità ai testi di legge in materia di acque reflue industriali, tipicamente prodotte dagli autolavaggi. Le acque che vengono utilizzate negli autolavaggi devono essere trattate prima di essere immesse negli scarichi.

Per quanto riguarda la normativa Reach, il regolamento ha come obiettivo la salvaguardia della salute umana e dell'ambiente, rispetto agli effetti nocivi delle sostanze chimiche, e al tempo stesso intende migliorare la competitività e la capacità di innovazione dell'industria chimica europea.

I produttori di sostanze chimiche associati Federlavaggi hanno provveduto a registrare, in base ai volumi di chemicals prodotti, le proprie composizioni e il database informativo risultante dal sistema Reach sarà messo a disposizione degli utilizzatori di

sostanze chimiche e del pubblico.

I costi della registrazione sono stati un onere non indifferente per i protagonisti di questo settore, ma questo consentirà loro di capitalizzare l'investimento effettuato nel tempo; sicuramente la regolarizzazione normativa delle imprese è fonte di autocontrollo operativo e di riduzione del rischio aziendale, si trasformerà così nel medio e lungo periodo in un vantaggio competitivo.

«Le aziende associate al comparto depurazione di Federlavaggi – precisa Mattioli - sono da sempre le più attente agli sviluppi e alle applicazioni delle normative sulle acque reflue; con il loro aiuto è stato sviluppato un sistema di autocontrollo operativo anche ad uso dei clienti finali imprenditori lavaggisti e, senza ombra di dubbio, posso affermare che i sistemi tecnici e i presidi depurativi che i produttori associati a Federlavaggi offrono, rappresentano quanto di più avanzato il settore industriale della depurazione esprima».

### Difficoltà del settore

Si sta chiudendo un anno indubbiamente difficile, la recessione ha interessato indistintamente diversi settori e non hanno lasciato inden-

ni i comparti industriali presenti in Federlavaggi. I cali di fatturato sono diversi per i singoli comparti, il settore chimico ha sicuramente tenuto bene nonostante le tensioni subite sui prezzi di vendita e ha quindi contenuto la flessione nelle medie industriali del periodo.

I comparti del settore depurazione e impiantistica hanno manifestato andamenti diversificati; le imprese maggiormente orientate all'export hanno individuato mercati di sbocco con cui sono riuscite a limitare il calo di domanda interna.

«Federlavaggi si è attivata sin dal gennaio 2009 - ha aggiunto Mattioli - per ottenere strumenti legislativi nazionali che facilitassero gli investimenti da parte dei settori a valle della filiera. La domanda di nuovi impianti e quella per impianti di sostituzione e ampliamento, di fatto, era già arrivata all'apice.

È stato ottenuto, grazie anche alla presenza in Confindustria, un risultato importante con l'emissione della legge Tremonti TER che indirettamente finanzia l'investitore a valle (in questo caso il lavaggista), agevolando le politiche commerciali dei produttori di impiantistica di lavaggio e depurazione associati a Federlavaggi. Produttori in grado di fornire le apparecchiature presenti

nella divisione agevolata della tabella Ateco».

L'associazione sta percorrendo nuove strade insieme a Confindustria per cercare di ottenere politiche di credito espansive che agevolino lo sviluppo estero. (garanzie e consorzi export, ecc) mentre risultati già operativi si sono ottenuti con l'attuazione dell'accordo Confindustria-ABI per la cosiddetta moratoria sui debiti delle piccole medie imprese (su richiesta dell'impresa e in accordo con la banca è possibile la sospensione per 12 mesi del pagamento delle quote di capitale delle rate di mutuo e/o l'allungamento a 270 giorni delle scadenze del credito a breve per sostenere esigenze di cassa).

## Ambiente

Anche nel campo dell'ecologia e dell'ambiente la Federlavaggi è in prima linea e opera su più fronti anche a vantaggio degli utilizzatori a valle della filiera industriale.

«Frequentemente i tentativi di ottenere possibili vantaggi si scontrano con le logiche economiche e istituzionali rilevanti. Spiega Mattioli - gli impianti dei produttori associati hanno visto innovazioni importanti in termini di consumo idrico specifico e gli impianti di depurazione, opportunamente strutturati, consentono

ormai un riciclo delle acque reflue prodotte fino ad un 70% delle portate volumetriche complessive».

Federlavaggi ha percorso anche strade alternative per ottenere vantaggi tariffari incentivando la creazione di imprenditoria a valle della filiera. Una di queste ipotesi è stata la proposta di defiscalizzare, in parte, il costo del prelievo della risorsa idrica fatta dagli utenti professionali, e il riconoscimento, da parte della Pubblica Amministrazione (che concede l'autorizzazione allo scarico), di un "bonus" idrico, concesso solo a impianti di lavaggio dotati di riciclo delle acque integrato, misurabile e controllabile.

L'ipotesi avrebbe portato un miglioramento del sistema idrico complessivo. La logica di funzionamento era analoga a quella del conto energia per l'energia elettrica. Quindi a minor consumo della risorsa idrica il riconoscimento di un incentivo tariffario. Tuttavia un rapido sondaggio ha individuato, nella frammentazione decisionale e nella discrezionalità autorizzatoria della Pubblica Amministrazione e delle Municipalizzate che erogano la risorsa idrica, un limite importante che, se non eliminato attraverso un disegno di legge strutturato ed organico, non avrebbe prodotto risultati.

Anche l'informazione riveste un importante ruolo all'interno della Federazione, nel campo della sicurezza e del suo sviluppo, TU 81/2008 (Testo unico sulla sicurezza sul lavoro) fino alle ultime modifiche finali di quest'estate, fanno parte di un corredo informativo che Federlavaggi invia con regolarità ai soci.

## I programmi futuri

Le premesse per il 2010 non sono ancora chiare, c'è chi parla di tiepida ripresa, chi invece prevede ancora un anno di grandi difficoltà. In questo contesto di mercato, dove l'incertezza è in parte ancora l'unico dato concreto, i piani e le previsioni



**Il punto di vista di Federlavaggi sul prossimo anno è chiaro ed è legato alla qualità dell'offerta e all'innovazione**

rischiano di diventare un semplice esercizio di stile aziendale. Tuttavia risulta utile avere una visione allargata per percepire anche i più deboli segnali e cogliere la ripresa della domanda.

Il punto di vista di Federlavaggi sul prossimo anno è chiaro ed è legato alla qualità dell'offerta e all'innovazione. Questo significa che le imprese dovranno trasformarsi all'interno: analisi dei costi e dei processi, riesame profondo della segmentazione del mercato, costruzione di un sistema di vendita basato sulla qualità del prodotto e su un'efficiente customer service, queste le azioni per mantenere i margini di crescita delle imprese.

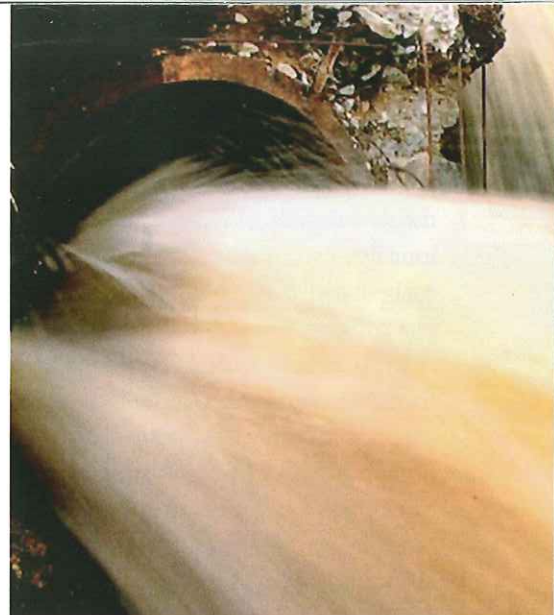
«I tassi di sviluppo del mercato degli anni scorsi saranno difficilmente ripetibili – sottolinea Mattioli - ci si dovrà muovere alla ricerca di spazi competitivi da presidiare con determinazione e ingenti investimenti di risorse a loro protezione - prosegue

– noi come Federazione continueremo a lavorare nel rapporto interno con i soci, per offrire strumenti di supporto operativi (informativa di carattere fiscale, ambientale, normativo, ecc) e portando avanti la costruzione di un sistema di norme tecniche di riferimento.

Opereremo con Confindustria per portare avanti le istanze della filiera nel più vasto panorama industriale e cogliere sviluppi di network associativo ove possibile anche all'interno della stessa Confindustria e con le associazioni gemellate (ICA), per consolidare le relazioni internazionali in mutuo vantaggio.

Energie saranno indirizzate a costruire una relazione di scambio informativo con le testate di settore per allargare il consenso.

Creare spazi di cultura d'impresa nell'ottica di una sempre più vasta rappresentanza che superi le differenze interaziendali e competitive tra gli appartenenti



**Le aziende associate al comparto depurazione di Federlavaggi sono da sempre le più attente agli sviluppi e alle applicazioni delle normative sulle acque reflue**

al settore e alla filiera di cui è la voce». Le aspettative per il prossimo anno non sono rosee, ma l'imprenditorialità e la competitività di questo settore, rappresentano la base sicura sulla quale disegnare un futuro dai colori decisi.



**Vieni a crescere con noi**



CAR WASH - CARBURANTI ALTERNATIVI  
DOWNSTREAM - STAZIONI DI SERVIZIO



STOCCAGGIO & TRASPORTO  
CARBURANTI

Tandem Comunicazione srl

e-mail: [info@oilnonoil.it](mailto:info@oilnonoil.it)  
[www.oilnonoil.it](http://www.oilnonoil.it)

Tecnologia e innovazione tutta italiana: queste le caratteristiche dell'azienda Autoequip Lavaggi, che, da più di quarant'anni opera con successo nel car wash, sicuramente ai vertici della realtà industriale del settore, in Italia

| intervista |

# L'evoluzione del lavaggio

di Eleonora Giusti

**A**utoequip Lavaggi ha la fortuna di "nascere" tra i colli astigiani (chiamati in gergo "bricchi") ricoperti di vigneti, esattamente a Vesime, vicino ad Acqui Terme.

L'area produttiva comprende più di 5000 metri quadrati coperti più altri

2000 scoperti dedicati ai servizi. È dal 1963 che l'azienda progetta e costruisce impianti di lavaggio per auto e veicoli industriali, sotto l'attenta guida dell'ing. Michele Murialdi prima, e attualmente dei figli Lara e Michele.

Mentre Lara Murialdi si occupa della gestione dell'azienda a livello amministrativo, Michele si dedica prevalentemente alla parte commerciale.

Abbiamo incontrato, proprio nella sede dell'azienda, il direttore commerciale, Daniele Bravo, al quale abbiamo chiesto di parlarci in modo più approfondito dell'azienda.

«Inizio subito dai numeri, che sono fondamentali per un'impresa; - ci spiega Bravo - l'azienda ha un fatturato di 22 milioni di euro e circa 100 dipendenti. In termini dimensionali si colloca come seconda realtà industriale a livello nazionale.

Il fatturato dell'azienda è realizzato per il 65% in Italia e il rimanente 35% all'estero. Per estero intendo Europa, Europa dell'Est, America Latina ed Estremo Oriente, quindi in tutto il Mondo.



Autoequip, azienda che progetta e produce interamente in casa i propri impianti, ha suddiviso la propria produzione in due divisioni di prodotto: gli impianti a spazzole e gli impianti in self senza spazzoloni, ma con, o senza singola spazzola e l'utilizzo di lance ad alta pressione. Nella prima categoria rientrano i portali, i doppi portali, gli impianti commerciali ed i tunnel; nella seconda troviamo i self, conosciuti come linea Pinguino, che spaziano dai mono pista sino ad arrivare ai più complessi composti da 6/7/8 piste realizzati all'interno di containers».

**In sintesi, ci spiega come è strutturata l'azienda, e, in particolare come è organizzata la vostra rete vendita in Italia e quale tipo di assistenza siete in grado di offrire?**

«Cuore dell'azienda è il reparto tecnico che si occupa sia dello sviluppo di nuovi prodotti e della loro ingegnerizzazione e costruzione, sia degli acquisti. La funzione industriale è gestita dall'ing. Dacom. La promozione e la commercializzazione dei prodotti, sono gestite da me in prima persona. L'area amministrativa e commerciale si occupa, inoltre, di supportare sia in Italia che all'estero, la nostra rete vendita. Ultima, ma non per importanza, l'area produttiva di tutta la nostra gamma di prodotti dai self ai portali.

Autoequip ha una rete vendita indiretta gestita da capi area e una serie di agenti e concessionari che coprono tutto il territorio nazionale ed internazionale, con particolare riferimento a quello Europeo, con province assegnate in taluni casi ad agenti e, in altri casi, a concessionari.

Offriamo due tipi di assistenza, pre e post vendita, due funzioni ben distinte tra loro, la funzione pre-vendita consiste nel seguire il cliente in tutte le fasi di scelta del prodotto in base alle necessità di mercato dell'area e fornendo il supporto per la realizzazione del sito a livello logistico.

L'assistenza tecnica post vendita è gestita da nostri tecnici diretti, dove sorge l'esi-



**Daniele Bravo direttore commerciale di Autoequip Lavaggi**

genza di un supporto ultra specialistico, e da tecnici dipendenti dei concessionari negli altri casi. Tengo a precisare che tutti i tecnici sono formati direttamente da noi, e costantemente aggiornati sulle novità di prodotto.

Abbiamo agenti che vendono per nome e per conto di Autoequip; questi si appoggiano, per l'assistenza, ad officine autorizzate, alle quali diamo il mandato per interventi di assistenza tecnica. E' disponibile inoltre un call center che, forte di un team specializzato, fornisce supporto e assistenza per garantire la funzionalità dell'impianto».

**Importante, a questo punto, entrare nel dettaglio della vostra produzione parlando di un prodotto di punta**

«Tante sono le offerte Autoequip: proprio a Bologna abbiamo presentato prodotti assolutamente innovativi. Ad esempio il doppio portale di autolavaggio TK5, il più veloce in assoluto sul mercato, con alte prestazioni e qualità di lavaggio. TK5 è composto di due portali separati che lavano in modo indipendente tra loro: cicli combinati, velocità e qualità del risultato. Un veicolo di lunghezza media è lavato (con prelavaggio ad alta pressione, shampoo, cera per asciugatura e asciugatura) in 2 minuti e 35”.

Questa linea è molto apprezzata; conferma sono gli ottimi risultati di vendita anche in un momento economico internazionale difficile come l'attuale.

Un altro prodotto di punta, presentato in anteprima mondiale a Parigi (ad

Equip Auto), è il PinguinoBrush che crea la possibilità di trasformare una pista self in un portale a spazzole. Pinguino Brush nasce dalla constatazione che negli anni scorsi c'era la tendenza a privilegiare l'installazione di piste self rispetto agli impianti a spazzole: investimento limitato per un discreto ritorno economico. Il profitto, in questo caso, era realizzato sul volume dei lavaggi; importante, quindi, l'installazione di più piste. Attualmente la richiesta del mercato è tornata verso il lavaggio a spazzole. Nasce quindi la necessità di diversificare l'offerta.

Con PinguinoBrush si può convertire una delle piste in portale, senza dover affrontare importanti investimenti (ridefinizione dell'area, studio e progetto di fattibilità e permessi, ecc.).

Il nostro sistema permette l'installazione di un portale all'interno della pista self, utilizzando la struttura della pista stessa. Questo prodotto è adattabile a qualsiasi pista, non solo alle nostre, l'unica differenza, nel caso di piste non di nostra produzione, sta nel conseguire la certificazione di idoneità della struttura esistente».

**Ecologia, ambiente, risparmio delle risorse, come sta operando Autoequip su questo fronte?**

«Da anni lavoriamo con l'obiettivo di risparmio idrico su due fronti: limitare il consumo di acqua in generale e riutilizzo delle acque reflue.

L'attuale risultato vede l'impiego, nei nostri impianti, della raccolta di acqua di prima pioggia e il ricircolo di acque reflue con un minimo utilizzo di acqua fresca, utilizzata solamente nella fase di ceratura: per garantire un ottimo risultato di lavaggio (l'acqua non deve contenere, in questa fase, tensioattivi). Per quanto riguarda i detergenti, i nostri suggerimenti e consigli, come costruttori di impianti, sono diretti verso l'utilizzo di prodotti chimici biodegradabili. Lavoriamo in sinergia con le aziende che producono detergenti per ottenere prodotti a basso impatto ambientale che ben si adattano alle metodologie di lavaggio dei nostri impianti».

## Lampa Catene da neve

R-12, R-9 e X-9 Snow Drive (nella foto) sono catene di tipo tradizionale, con battistrada a rombo e maglie compatte con sezione a "D", che garantiscono un'ottima aderenza su tutte le superfici innevate o ghiacciate e, al tempo stesso, un elevato confort di guida. La gamma è stata recentemente ampliata dalla Lampa, con alcune nuove misure per coprire l'ormai ampio panorama di ruote utilizzato nelle vetture; i modelli disponibili coprono così ogni tipo di pneumatico, dai più tradizionali a quelli ribassati e a sezione allargata. Nelle auto più comuni è possibile mon-

tare le catene modello R-12, di 12 mm di ingombro sul versante interno della ruota, mentre i modelli R-9 e X-9 Snow Drive (9 mm di spessore interno) sono particolarmente indicati per le auto con ridotto spazio tra ruota, sospensioni e carrozzeria (pneumatici ribassati, assetti sportivi, ecc.). Le X-9 Snow Drive, inoltre, realizzate in acciaio al manganese, risultano estremamente robuste e resistenti all'usura. Le catene Lampa sono affidabili, come attestato dall'omologazione TÜV, e facili da montare: il cavo posto sul lato interno è flessibile e plastificato con sistema di serraggio rapido, l'aggancio esterno è in plastica composta



ideale anche per i cerchi in lega, mentre il tirante a tensionamento automatico evita ulteriori fermate del veicolo per riposizionare correttamente la catena. Inoltre, le confezioni sono state riviste per facilitare ulteriormente l'automobilista: grazie al nuovo restyling, le confezioni restano in posizione verticale e le catene possono essere facilmente estratte aprendo il pratico sportellino laterale e, soprattutto, riposte senza sporcarsi quando si smontano. Per SUV, fuoristrada, camper e furgoni, Lampa propone una versione specifica con filo delle maglie maggiorato (4,3 mm).

[www.lampa.it](http://www.lampa.it)

## Altur Nuovi detergenti

Rinnovando l'impegno e la ricerca in senso "tossicologico e ambientale" la società Altur ha recentemente presentato due nuovi prodotti detergenti per l'autolavaggio, Wonder Car Ec e Wonderful AO. Entrambi sono da utilizzare nella fase di pre-lavaggio, l'uno caratterizzato da ingredienti tensioattivi non ionici naturali, l'altro da tensioattivi non ionici naturali e anionici con spiccate doti schiumogene. Le novità consistono nel basso carico tensioattivo con conseguente minor impatto depurativo e nella totale assenza del componente l'NTA

(acido nitrilotriacetico-sale sodico), dichiarato recentemente dall'agenzia internazionale per la ricerca sul cancro come codice categoria 2B: possibilmente cancerogeno per gli esseri umani, categoria 3. L'UE con la Direttiva (67/548 CEE) 31° adeguamento sulle sostanze pericolose e la recente 1999/45/CE entrata in vigore da giugno 2009, prevede che nei formulati contenenti NTA sotto il 5% dovrà comparire in etichetta il simbolo Xn R22 nocivo per ingestione, R36 irritante per gli occhi, mentre se supera la percentuale del 5% il simbolo R40 possibilità di effetti cancerogeni. Questo componente è stato utilizzato per funzioni sequestranti degli ioni di calcio e magnesio e nei confronti dei metalli impedendo la formazione di sali insolubili. Altur ha deciso di eliminare l'NTA da tutta la gamma prodotta sostituendolo con materie prime sicure ed altrettanto efficaci dal punto di vista tecnico; scelta che vuole proteggere e tutelare la salute e sicurezza dell'utilizzatore.

[www.altur.it](http://www.altur.it)



## Laserline Il sensore di pressione

Per rispondere all'esigenza di un monitoraggio continuo dello stato di gonfiaggio degli pneumatici di auto e moto, Laserline ha progettato il sensore Lasertyre, che si trova attualmente ai vertici della tecnologia nei TPMS ottici. La soluzione Laserline è composta da un sensore che, una volta avvitato



su una qualsiasi valvola di gonfiaggio standard, permette in ogni momento di verificare lo stato della pressione dei propri pneumatici con una semplice occhiata.

[www.laserline.it](http://www.laserline.it)



# Nuovo SoftCare Art: il più creativo



**Il modello maggiormente personalizzabile!**

- Cinque varianti di design altamente creative.
- Design Freestyle: scegli tu l'immagine da utilizzare sulla facciata dell'impianto.
- Qualità SoftCare: massimo profitto con bassi costi di manutenzione.
- Eccellente risultato di lavaggio: controllo preciso delle spazzole ed asciugatura ottimizzata.



## Divisione chimica:

Chi potrebbe fornire un ottimo programma di cura dell'auto se non il leader mondiale dell' autolavaggio?

Una gamma completa di prodotti particolarmente adatti agli impianti più moderni. Soluzioni ecologiche per il lavaggio veicoli ad un ottimo rapporto qualità-prezzo.

WashTec S.r.l.  
Via Achille Grandi 16/E  
I-15 033 Casale Monferrato (AL)  
Telefono 0039-0142-763 64  
Telefax 0039-0142-45 37 04  
[www.washtec.it](http://www.washtec.it)

 **WashTec**  
[www.washtec.it](http://www.washtec.it)

WD-40

## Spray multiuso

WD-40 sistema professionale, con il suo nuovo ed esclusivo spray doppia posizio-

ne riesce a svolgere con maggiore precisione tutte quelle operazioni che servono alla manutenzione dell'auto. Si potrà, dunque, continuare a lucidare tutte le cromature, lubrificare le cerniere degli sportelli, le maniglie e

proteggere la carrozzeria dalla corrosione della ruggine. Inoltre, WD-40 scioglie le macchie di catrame ed elimina rumori e cigolii. WD-40 elimina l'umidità facilitando la messa in moto del motore e ristabilisce i contatti elettrici. Aiuta a svitare i bulloni induriti eliminando qualunque tipo di incrostazione. WD-40 impedisce la formazione di depositi elettrolitici.

[www.wd40.it](http://www.wd40.it)

Mix e Istobal

## Continua evoluzione

I tunnel di lavaggio Istobal sono progettati per impianti che richiedono grande produttività. Rispondono al principio della versatilità nel vero senso della parola, poiché esistono fino a 18 configurazioni di due gamme distinte in dimensioni e prestazioni. Una varietà con la quale adattarsi a qualsiasi dimensione e richiesta di produzione. In funzione della lunghezza scelta, è possibile ottenere produzioni che oscillano tra le 30 auto/ora del modello base della gamma TB, e le 100 auto/ora della gamma TC (nella foto). Nella gamma TB le spazzole verticali, seguono la parte frontale e posteriore del veicolo, mediante



lo spostamento longitudinale tramite guide (tunnel traslante). La spazzola orizzontale si sposta seguendo la parte posteriore del veicolo mediante un sistema pneumatico, alzandosi allo stesso tempo, fino a raggiungere un'altezza da terra di un metro (traslazione basculante). I tunnel Istobal possono lavare fino a 100 auto/ora mantenendo l'efficacia, la delicatezza del lavaggio, così come la protezione del veicolo. Tutto questo è reso possibile dal costante impegno in ricerca e sviluppo di soluzioni di grande versatilità con un basso livello di manutenzione, che l'azienda affronta costantemente e che gli permette di offrire impianti sempre più performanti in tutte le fasi del lavaggio.

Per entrambi i modelli, una finitura di qualità è ottenuta con una perfetta asciugatura del veicolo. Grazie allo spazio disponibile, i tunnel di lavaggio si convertono nel prodotto idoneo a potenziare l'asciugatura grazie all'aggiunta di turboventilatori con potenze diverse. Esistono come optional cinque modelli diversi di turboventilatori con potenze che vanno dagli 8 kW ai 30 kW.

[www.mixsrl.it](http://www.mixsrl.it)

| panorama |

PRODOTTI

## Green Star Igenizzante

La stagione fredda è arrivata e siamo passati dal blu al rosso dell'impianto di climatizzazione della vettura. Ed è proprio il momento giusto per fare della vera manutenzione e azzerare le colonie batteriche e i funghi che vi si annidano insieme ai cattivi odori. Per tutto questo, Green Star propone il nuovissimo Air-Co Antiseptic, un prodotto capace di rimuovere in pochi minuti tutti i micro-organismi causa del problema. Air-Co Antiseptic, infatti, contiene componenti igienizzanti attivi che depurano l'impianto,



lasciando una gradevolissima profumazione.

Air-Co Antiseptic by Green Star elimina davvero gli odori, e non li copre come farebbe un normale deodorante, proprio perché agisce sull'origine degli stessi. Air-Co Antiseptic è indicato anche in tutti i casi in cui gli odori all'interno dell'abitacolo siano causati da umidità, muffe, ecc.. Specificatamente studiato per gli impianti di climatizzazione di tutti i veicoli, contiene componenti attivi igienizzanti non nocivi per l'uomo ma, nonostante questo, si consiglia di non permanere nell'abitacolo durante l'erogazione del prodotto.

[www.greenstar.it](http://www.greenstar.it)

Kärcher

## Unità di lavaggio

Ottimo riscontro anche a Napoli, in occasione di Oil&nonOil Sud, per il prodotto di punta dell'azienda Kärcher, SB Wash 5/10 FP-WSO, unità di lavaggio self-service di nuova generazione, facile da installare, dalle prestazioni brillanti e indicata per le piste di car-wash più evolute. Particolare rilievo anche per i nuovi portali di lavaggio della linea CB, caratterizzati da un'ampia versatilità e conformabili secondo diverse esigenze funzionali e di spesa da parte del cliente: un'ottima soluzione per accelerare le vendite nel lavaggio auto, minimizzando i costi di gestione. Completano la panoramica un'ampia linea di detergenti, elemento fondamentale nelle operazioni di lavaggio e naturalmente le idropulitrici della linea HD, punto di forza dell'intera produzione Kärcher.

[www.karcher.it](http://www.karcher.it)







ATTENZIONE  
COMUNICAZIONE  
IMPORTANTE DA PARTE  
DI REED BUSINESS  
INFORMATION S.P.A.

**NASCE BIZIZ.IT, LA BUSINESS DIRECTORY PENSATA PER LE ATTIVITÀ COMMERCIALI E INDUSTRIALI ITALIANE. BIZIZ.IT OFFRE A TUTTE LE AZIENDE ITALIANE LA POSSIBILITÀ DI RENDERSI VISIBILI ONLINE, INSERIRE SCHEDE PRODOTTO, FORNIRE ACCURATE DESCRIZIONI DEI SERVIZI OFFERTI, INSERIRE VIDEO E PUBBLICARE IN AUTONOMIA LE NOVITÀ INERENTI LA PROPRIA ATTIVITÀ.**

**Avviso agli operatori economici – directories Reed Business Information S.p.A.  
Informativa ai sensi dell'art. 13, d. lgs 196/2003**

**Reed Business Information S.p.A.** – con sede in Viale Giulio Richard 1/a, 20143 Milano (MI) - titolare del trattamento dei dati personali ai sensi e per gli effetti del d. lgs 196/2003 – informa tutti gli operatori economici i cui dati sono pubblicati sulla directory “categorica” denominata [www.biziz.it](http://www.biziz.it) da essa edita in forma elettronica, in ottemperanza a quanto stabilito dall'art. 13, d. lgs 196/2003 e dal provvedimento a carattere generale del Garante del 14 luglio 2005, di quanto segue.

I dati saranno trattati, con modalità prevalentemente elettroniche, con criteri di selezione ed elaborazione atti alla creazione di categorie merceologiche o professionali omogenee, ai fini della pubblicazione della predetta directory. Si precisa che saranno pubblicati tutti i dati che consentono la completa identificazione dell'operatore economico, a meno che il medesimo abbia, in qualsiasi modo, manifestato la propria volontà di non comparire nella directory o di comparirvi soltanto con taluni dati.

I dati contenuti in detta directory saranno, in tutto o in parte, diffusi al pubblico per fini di comunicazioni interpersonali e professionali con i singoli operatori economici e di verifica dell'esattezza dei dati contenuti nelle banche dati detenuti da soggetti terzi, loro aggiornamento ed integrazione.

I dati contenuti nella directory saranno diffusi al pubblico on-line sul sito [www.biziz.it](http://www.biziz.it). Ai sensi dell'art. 24, comma 1, lettera d), d. lgs 196/2003, i trattamenti sopra indicati sono ammessi senza il consenso dell'interessato, essendo i dati in oggetto relativi allo svolgimento di attività economiche. Viceversa, l'invio di materiale pubblicitario o di informazioni commerciali o il compimento di ricerche di mercato effettuate con telefonate senza l'intervento di operatore, via e-mail, via fax o via Sms o Mms saranno effettuate solo previo consenso espresso e specifico dell'operatore economico, come prescritto dall'art. 130, commi 1 e 2, d. lgs 196/2003.

Gli incaricati preposti al trattamento dei dati per le finalità sopra elencate sono gli addetti alla formazione della directory e loro modifiche ed integrazioni, al servizio commerciale, ai servizi informativi e di elaborazione dati.

**Per la verifica, la cancellazione, la modifica, l'integrazione dei dati visitate  
[www.biziz.it](http://www.biziz.it) o scrivete a [gestionebiziz@reedbusiness.it](mailto:gestionebiziz@reedbusiness.it)**

**[www.biziz.it](http://www.biziz.it)**

## Intec Accessori per l'auto

Ctek Comfort Indicator e Battery Bug sono due efficaci dispositivi prodotti da Intec che verificano lo stato di carica e le prestazioni della batteria per prevenire spiacevoli inconvenienti ed evitare sostituzioni non necessarie. Attraverso un sistema di luci a semaforo, Ctek Comfort Indicator segnala se la batteria è in condizioni ottimali (luce verde), oppure se essa ha iniziato a scaricarsi (luce gialla) o è troppo scarica e deve essere immediatamente ricaricata per evitare la solfatazione (luce rossa).

È disponibile nelle versioni a occhio, a pinze e a pannello. Il Battery Bug è invece installato in pochi secondi direttamente sulla batteria. Ad ogni accensione ne monitorizza le prestazioni, segnalando con allarmi visivi e sonori il momento più opportuno per sostituirla onde evitare mancati avviamenti. Sempre di Intec, Lithia (nella foto), una innovativa lampada portatile con batterie a ioni di litio, ricaricabile in meno di 2 ore e caratterizzata da una lunghissima autonomia operativa (oltre 5 ore).

La leggerezza di Lithia (meno di 300g), associata ai 33 Led di cui è dotata, consentono interventi in zone con ridotta visibilità e la ren-



dono perfetta per ogni applicazione. A differenza della vasta produzione per il fai-da-te, Lithia può essere riparata in ogni sua parte (batteria lo-Li e Led compresi) ed è quindi indirizzata all'utenza professionale più qualificata.

Ultima novità dell'azienda i carica-batteria solari SunSei sono l'ultimissima novità! Facilmente posizionabili per mezzo delle pratiche ventose e collegati all'accumulatore, fungono da caricabatteria e mantengono di carica sfruttando l'inesauribile energia del sole. Sono disponibili in 3 modelli per tutte le esigenze del mercato moto/auto/caravan.

Un'ulteriore versione provvista di presa OBD è destinata esclusivamente all'utilizzo da parte degli addetti ai lavori, ad esempio per mantenere in buona efficienza le batterie delle vetture usate sui piazzali dei rivenditori.

[www.intecsrl.it](http://www.intecsrl.it)

## Aquarama Impianti di lavaggio usati

La società Acquarama Rent S.p.A. vende n. 3 autolavaggi self service. Gli impianti sono attualmente visibili a

Terni in via dello Stadio - a Francavilla Fontana (BR) in via Per Grottaglie e - a Varese Viale Belforte. Per ulteriori informazioni contattare lo 019/5090367 o inviare mail a [info@aquarama.it](mailto:info@aquarama.it)

[www.aquarama.it](http://www.aquarama.it)

Coop. Editor. Edizioni Commercio Srl  
Via Nazionale, 60 - 00184 Roma - Tel. 0647251

Direttore Responsabile: Patricia Mariangela Vasconi Pelloni  
Direttore Editoriale: Gaetano Pergamo

Organo Direttivo Nazionale della FAIB - Confesercenti



Direttore editoriale Automotive: Francesca Barrett Bonadeo  
(francesca.bonadeo@reedbusiness.it)  
Caposervizio: Giuseppe Polari  
(giuseppe.polari@reedbusiness.it)  
Redazione: Alberta Baesso (alberta.baesso@reedbusiness.it),  
Renzo Dotti, Angelo Grassi, Elena Laffi, Cristina Mandrini  
Hanno collaborato a questo numero: Diego Tamone

## Reed Business Information

Reed Business Information SpA  
Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento di Reed Elsevier Group PLC  
20143 Milano - Viale G. Richard, 1/A - Tel. 02 81830.1  
Telefono Redazione: 02 81830.685  
Fax Redazione: 02 81830.414  
Fax Pubblicità: 02 81830.405  
[www.reedbusiness.it](http://www.reedbusiness.it) - [carburanti@reedbusiness.it](http://carburanti@reedbusiness.it)

Organizzazione di Vendita  
Responsabile vendita: Viviana Marchetti  
Segreteria commerciale: Monica Corletti  
Tel. 02 81830.683 (monica.corletti@reedbusiness.it)  
Luciana Lazzaroni - Tel. 02 81830.233 (luciana.lazzaroni@reedbusiness.it)  
Silvia Lusetti - Tel. 02 81830.246 (silvia.lusetti@reedbusiness.it)  
Ufficio traffico: Cristina Poggioni  
Tel. 02 81830.647 (cristina.poggioni@reedbusiness.it)  
Annamaria Orazi - Via Fratini, 6 - 05100 Terni  
Tel. 0744 44351-426903 - Fax 0744 403708  
(annamaria.orazi@reedbusiness.it)  
Key Account International Sales: Patrizia Sandri  
Tel. 02.81830.635 (patrizia.sandri@reedbusiness.it)

© Copyright Reed Business Information SpA - Milano - Italia  
Le rubriche e le notizie sono a cura della redazione. È vietata la riproduzione, anche parziale, di articoli, fotografie e disegni senza preventiva autorizzazione scritta.

Servizio abbonamenti  
[abbonamenti@reedbusiness.it](mailto:abbonamenti@reedbusiness.it)  
tel. 0331 1852025  
Tariffe abbonamento 2009  
Italia: spedizione ordinaria € 22,00 - spedizione contrassegno € 26,00  
Fascicolo singolo: 2,50 euro - Fascicolo arretrato: 5,00 euro  
Gli abbonamenti possono essere sottoscritti anche versando il relativo importo sul c/c postale n° 33668666 intestato a Reed Business Information SpA - Viale G. Richard, 1/A Milano. L'IVA sugli abbonamenti, nonché sulla vendita dei fascicoli separati, è assolta dall'Editore ai sensi dell'art. 74 primo comma lettera C del DPR 26/10/72 n. 633 e successive modificazioni ed integrazioni; pertanto non può essere rilasciata fattura.

Reed Business Information è associata a:

A.N.E.S.  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA



CSST  
CERTIFICAZIONE  
STAMPATI  
TESTATA

Testata volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al Regolamento CSST - Certificazione Stampa Specializzata e Tecnica

Per il periodo 01/01/2008-31/12/2008  
Tiratura media: 11.778  
Diffusione media: 11.360  
Certificato CSST n. 20081820 del 26/02/2009  
Società di Revisione: PKF Italia S.p.A.

Tiratura del presente numero: 12.000 copie

Testata iscritta alla Unione Stampa  
Periodica Italiana

Registrazione Tribunale di Roma n° 144 in data 28.3.84  
Iscrizione al ROC n. 6051  
Stampato da: Fratelli Spada - Via Lucrezia Romana, 60  
00043 Ciampino (RM)

Informativa ai sensi dell'art. 13, d. lgs. 196/2003. I dati sono trattati, con modalità anche informatiche, per l'invio della rivista e per svolgere le attività a ciò connesse. Titolare del trattamento è: Reed Business Information S.p.A. - Viale Giulio Richard, 1/A - 20143 Milano (MI). Le categorie di soggetti incaricati del trattamento dei dati per le finalità suddette sono gli addetti alla registrazione, modifica, elaborazione dati e loro stampa, al confezionamento e spedizione delle riviste, ai call center, alla gestione amministrativa e contabile. Ai sensi dell'art. 7, d. lgs. 196/2003 è possibile esercitare i relativi diritti fra cui consultare, modificare, aggiornare o cancellare i dati, nonché richiedere elenco completo ed aggiornato dei responsabili, rivolgendosi al titolare al suddetto indirizzo.

Informativa dell'editore al pubblico ai sensi dell'art. 13, d. lgs. 196/2003. Ai sensi del decreto legislativo 30 giugno 2003, n° 196 e dell'art. 2, comma 2 del Codice deontologico relativo al trattamento dei dati personali nell'esercizio dell'attività giornalistica, Reed Business Information S.p.A. - titolare del trattamento - rende noto che presso i propri locali (siti in Milano (MI), Via Giulio Richard 1/A, vengono conservati gli archivi di dati personali e di immagini fotografiche cui i giornalisti, praticanti, pubblicisti e altri soggetti (che occasionalmente redigono articoli o saggi) che collaborano con il predetto titolare attingono nello svolgimento della propria attività giornalistica per le finalità di informazione connesse allo svolgimento della stessa. I soggetti che possono conoscere i predetti dati sono esclusivamente i predetti professionisti, nonché gli addetti preposti alla stampa ed alla realizzazione editoriale della testata. Ai sensi dell'art. 7, d. lgs. 196/2003 si possono esercitare i relativi diritti, fra cui consultare, modificare, cancellare i dati od opporsi al loro utilizzo, rivolgendosi al predetto titolare. Si ricorda che, ai sensi dell'art. 138, d. lgs. 196/2003, non è esercitabile il diritto di conoscere l'origine dei dati personali ai sensi dell'art. 7, comma 2, lettera a), d. lgs. 196/2003, in virtù delle norme sul segreto professionale, limitatamente alla fonte della notizia.

La testata Distribuzione Carburanti fruisce dei contributi statali diretti di cui alla legge 7 agosto 1990, n. 250.

Nello stesso settore Reed Business Information pubblica: CAR Carrozzeria - Il Giornale del Meccanico - VIC, Veicoli Industriali e Commerciali - Parts



# PRODOTTI CHIMICI PER AUTO

*se la tua auto ti sta a cuore*



PANGENET

- DETERGENTI
- LAVAMOTORI
- NERO GOMME
- VETRI E CRISTALLI
- CERE E LUCIDANTI
- CRUSCOTTI E INTERNI
- PULITORI PER CERCHIONI

## Ekokemica

PRODOTTI CHIMICI PER AUTO E INDUSTRIA



Via Dell' Artigianato, 5 (Loc. le Coste) - (Via dello Zuccherificio) 29010 SARMATO (PC) ITALY  
Tel. +39 0523.886142-888106 - Fax (comm.) +39 0523.888459 Fax (ammin.) +39 0523 888117  
www.ekokemica.it - info@ekokemica.it



# VALVOLA LIMITATRICE DI CARICO PER CISTERNE RIDART 440 B EN

## A NORMA EUROPEA EN 13616



- Operazioni di carico cisterna veloci e sicure
- Semplice da installare
- Anti-ritorno vapori
- Utilizzabile sia per caduta che con pompa
- Certificazione KIWA e TUV

**METTETE A NORMA IL  
VOSTRO IMPIANTO  
STRADALE!**

# RIDART

Assago Italy [www.ridart.it](http://www.ridart.it)