



Giunte e Commissioni

RESOCONTO STENOGRAFICO

n. 14

N.B. I resoconti stenografici delle sedute di ciascuna indagine conoscitiva seguono una numerazione indipendente.

13^a COMMISSIONE PERMANENTE (Territorio, ambiente, beni ambientali)

INDAGINE CONOSCITIVA SULLE PROBLEMATICHE RELATIVE ALLA PRODUZIONE E ALLA GESTIONE DEI RIFIUTI, CON PARTICOLARE RIFERIMENTO AI COSTI POSTI A CARICO DEI CITTADINI, ALLA TRACCIABILITÀ, AL COMPOSTAGGIO, ALLA RACCOLTA DIFFERENZIATA ED ALLA EFFETTIVA DESTINAZIONE AL RECUPERO ED AL RIUSO DEI RIFIUTI O DELLE LORO PORZIONI

65^a seduta: mercoledì 18 febbraio 2009

Presidenza del vice presidente MONTI

I N D I C E**Audizione di rappresentanti del Consorzio per i servizi di igiene
del territorio-Autorità di bacino Treviso 1**

* PRESIDENTE	Pag. 3, 10, 13	* NARDI	Pag. 4, 5, 12
DELLA SETA (PD)	10	RIEDI	6, 12, 13
* DE LUCA (PD)	9, 11		
* FLUTTERO (PdL)	11		
* MAZZUCONI (PD)	5, 10, 12 e <i>passim</i>		
VALLARDI (LNP)	3		
VICECONTE (PdL)	11		

Audizione di rappresentanti della Free Pack Net s.r.l.

* PRESIDENTE	Pag. 13, 21, 24	* DE SANTIS	Pag. 14, 21, 23 e <i>passim</i>
DELLA SETA (PD)	21		
* FLUTTERO (PdL)	21, 23		

N.B. L'asterisco accanto al nome riportato nell'indice della seduta indica che gli interventi sono stati rivisti dagli oratori.

Sigle dei Gruppi parlamentari: Italia dei Valori: IdV; Il Popolo della Libertà: PdL; Lega Nord Padania: LNP; Partito Democratico: PD; UDC, SVP e Autonomie: UDC-SVP-Aut; Misto: Misto; Misto-MPA-Movimento per l'Autonomia: Misto-MPA.

Intervengono la dottoressa Roberta Nardi, responsabile tecnico-amministrativo del Consorzio per i servizi di igiene del territorio-Autorità di bacino Treviso 1, il dottor Stefano Riedi, direttore della società operativa del predetto Consorzio servizi ambientali Veneto Nord orientale (SAVNO s.r.l.), il dottor Massimo De Santis, presidente della Free Pack Net s.r.l., accompagnato dall'ingegner Carlo Milanoli, direttore generale, e dal dottor Livio Barnabò, presidente del comitato tecnico-scientifico della stessa società.

I lavori hanno inizio alle ore 15,05.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione di rappresentanti del Consorzio per i servizi di igiene del territorio-Autorità di bacino Treviso 1

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulle problematiche relative alla produzione e alla gestione dei rifiuti, con particolare riferimento ai costi posti a carico dei cittadini, alla tracciabilità, al compostaggio, alla raccolta differenziata ed alla effettiva destinazione al recupero ed al riuso dei rifiuti o delle loro porzioni, sospesa nella seduta del 5 febbraio scorso.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non si fanno osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

Sono oggi previste alcune audizioni, la prima delle quali è quella di rappresentanti del Consorzio per i servizi di igiene del territorio-Autorità di bacino di Treviso 1. Sono presenti la dottoressa Roberta Nardi, responsabile tecnico-amministrativo del Consorzio per i servizi di igiene del territorio-Autorità di bacino Treviso 1, e il dottor Stefano Riedi, direttore della società operativa del predetto Consorzio servizi ambientali Veneto Nord orientale (SAVNO s.r.l.), che ringrazio per avere accolto l'invito della Commissione.

Do la parola al senatore Vallardi, che ha chiesto di intervenire.

VALLARDI (LNP). Sono presidente del Consorzio per i servizi di igiene del territorio-Autorità di bacino Treviso 1 da cinque anni e rivolgo un saluto a tutti i membri della Commissione ed un ringraziamento per l'opportunità che avete offerto al Consorzio.

Tengo innanzitutto a precisare che dai dati dell'ARPAV, l'ente che certifica i risultati per quanto riguarda la gestione dei rifiuti nel nostro ter-

ritorio, il nostro Consorzio risulta essere quello che in Italia registra la maggiore percentuale di raccolta differenziata.

I rappresentanti del Consorzio sono lieti di essere presenti oggi nella 13^a Commissione del Senato (anche se non ci sono molti colleghi ad ascoltare, ma sicuramente questo amplifica le capacità e le peculiarità dei presenti) e sono venuti più che volentieri a portare la loro esperienza affinché eventualmente possa essere di aiuto per altre realtà del nostro Paese.

In questi cinque anni della mia presidenza abbiamo cercato di aumentare l'educazione ambientale supportata e sponsorizzata nel miglior modo possibile nelle scuole, perché riteniamo che questo sia sicuramente il punto di partenza per fare in modo che la conoscenza ambientale possa diventare il presupposto per migliorare il futuro di tutti noi.

Oggi la dottoressa Nardi e il dottor Riedi cercheranno di illustrarvi quella conoscenza tecnologica che siamo riusciti a costruire in questi cinque anni; cinque anni che comunque – come si potrà constatare anche nella documentazione che i nostri tecnici hanno preparato – ci hanno portato a risultati, nella ricerca meccanica della separazione dei rifiuti, che sono sicuramente all'avanguardia e in quest'ultimo periodo stanno diventando punto di riferimento anche per diverse realtà nel Veneto.

NARDI. Ringrazio il Presidente ed i presenti. Innanzitutto vorrei presentare il Consorzio per i servizi di igiene del territorio-Autorità di bacino Treviso 1 e le attività dello stesso. Si tratta di un Consorzio di bacino formato da 44 Comuni in Provincia di Treviso, settore orientale, quindi sinistra Piave. Confina a nord con la Provincia di Belluno, a sud con la Provincia di Venezia, ad est con la Regione Friuli-Venezia Giulia. Ci sono 300.000 abitanti divisi in diversi Comuni con differenti densità abitative; abbiamo una zona pedemontano-collinare che appartiene alla dorsale prealpina, sino ad arrivare alla pianura al confine con la Provincia di Venezia.

Il Consorzio è nato nel 1988 con lo scopo precipuo della gestione di una discarica per rifiuti solidi urbani. Tale discarica è servita alle esigenze del bacino per circa dieci anni e nel 1997 è stata chiusa. Nel 1997 sono iniziate alcune problematiche relative ovviamente alla gestione ed allo smaltimento dei rifiuti.

L'attività del Consorzio si è protesa più che dal lato dello smaltimento, dal lato della gestione della qualità delle raccolte. Nel 1997 è iniziata la raccolta secco-umido e man mano è stata implementata tutta una serie di raccolte differenziate. Attualmente vengono gestite con la raccolta differenziata circa 45 tipologie di materiale raccolte con varie modalità, alcune con il sistema «porta a porta», alcune ancora tramite campane stradali, e altre ovviamente tramite Ecocentro.

Il Consorzio quindi ha iniziato ad organizzare e gestire in maniera efficiente le raccolte passando da percentuali di raccolta differenziata che vanno dal 44 per cento nel 1999 al 72 per cento nel 2008 (l'ultimo dato che abbiamo a disposizione). Si tratta di materiali che vengono effet-

tivamente recuperati anche perché siamo soggetti comunque al controllo dell'ARPAV, l'Agenzia regionale per la protezione ambientale del Veneto, che ogni anno ci obbliga a caricare su un programma gestionale che si chiama Orso (Osservatorio rifiuti sovraregionale) tutti i dati di produzione del rifiuto e di gestione, con l'indicazione degli impianti di destinazione. Successivamente questi dati vengono verificati ed incrociati con i dati che gli impianti inviano alla Regione.

Sottolineo tale aspetto perché in questa convocazione è stata data importanza alla tracciabilità del rifiuto. La tracciabilità è un aspetto che ci ha interessato molto per gestire il rifiuto dall'inizio, dalla fase della produzione, alla fase del recupero e dello smaltimento.

Nella documentazione consegnata, all'allegato 1, sono riportate delle particolari stampe del programma che viene utilizzato per verificare la gestione del rifiuto: i dati relativi al produttore del rifiuto, al codice del rifiuto, al trasportatore e all'instradamento del rifiuto. Viene gestito anche il caso di più trasportatori e nel caso ci sia un travaso, perché sappiamo che quando siamo in presenza di un travaso inizia a perdersi la tracciabilità del rifiuto; e l'impianto di destinazione.

Tutti questi dati vengono convalidati e certificati ogni anno dall'ARPAV attraverso la gestione del programma Orso, che è un programma realizzato dall'ARPA Veneto in collaborazione con l'ARPA Lombardia. Questo per quanto riguarda la fase della raccolta e della tracciabilità.

Sull'aspetto della raccolta non mi dilungherò moltissimo, anche perché lascerò la parola al dottor Riedi; però posso dire che viene svolta in tutto il bacino con il sistema «porta a porta». In alcuni Comuni abbiamo un «porta a porta» della frazione secca ed umida, ed una raccolta stradale delle frazioni recuperabili (carta, plastica, lattine e vetro); tutto il resto è raccolto tramite Ecocentro. Quasi tutti i Comuni del consorzio sono dotati di Ecocentro autorizzato dalla Provincia di Treviso.

Per quanto riguarda i costi, ovviamente un sistema di raccolta di questo tipo presenta dei costi piuttosto elevati per la fase della raccolta; costi che però vengono compensati nella fase dello smaltimento del rifiuto e del rifiuto secco non riciclabile, che siamo riusciti a diminuire: la quantità è stata dimezzata e attualmente è di circa 70 chilogrammi abitante-anno e, di conseguenza, è stata dimezzata anche la quantità da gestire che è passata da 40.000-45.000 tonnellate annue a 20.000 tonnellate annue. I costi di gestione si attestano comunque sotto la media nazionale e ammontano a circa 100 euro per abitante-anno nei Comuni che vanno da 5.000 a 10.000 abitanti. Nei due Comuni che presentano più di 30.000 abitanti con particolarità di gestione, spazzamento centri storici e tutta una serie di manifestazioni, i costi si attestano sui 120 euro per abitante-anno.

MAZZUCONI (PD). È il costo del ciclo integrato di raccolta e smaltimento?

NARDI. Sì, 100-120 euro all'anno per abitante.

RIEDI. Signor Presidente, ho l'avventura di dirigere da tre anni la SAVNO s.r.l.. Cercherò di trasmettervi un'idea molto semplice di chi siamo e cosa facciamo, integrando la mia esposizione con alcune *slide* contenenti grafici esemplificativi delle nostre attività e dei risultati che abbiamo sinora raggiunto.

La SAVNO è la società operativa del Consorzio per i servizi di igiene del territorio-Autorità di bacino Treviso 1, sulle cui proprietà vi ha già relazionato la dottoressa Nardi. Attualmente serviamo 35 Comuni su 44.

La SAVNO nasce nel 2002 e si trova in presenza di una situazione caratterizzata da una forte disomogeneità, sia nei servizi di raccolta, sia nei servizi di smaltimento, nonché in fase di tariffazione dei rifiuti; si trova anche alla frequente insorgenza di vere e proprie situazioni di emergenza. Era consueto, ad esempio, trovare cumuli di rifiuti per strada, perché non si sapeva cosa farne e dove portarli, forse anche a causa di una carenza dal punto di vista impiantistico.

Il Consorzio CIT ha allora pensato di creare una società con alcuni obiettivi molto chiari: avviare il sistema «porta a porta», cioè un sistema domiciliare per le principali frazioni di rifiuto; implementare il sistema di tariffa d'igiene ambientale; organizzare il servizio secondo criteri di economicità ed efficienza. Ogni ragionamento deve però essere contestualizzato: nel nostro bacino la variabile più critica è il costo di smaltimento del rifiuto secco non recuperabile, perché questa particolare frazione è la più complessa da trattare e comporta un costo di trattamento molto elevato. Attualmente tale costo si aggira intorno ai 170 euro a tonnellata in un impianto che non è di nostra proprietà. È un costo esogeno ed è sempre stato molto elevato.

La nostra società si è attivata allo scopo di diminuire questa componente di costo, distribuendo ad ogni utenza un contenitore per il secco. Si tratta di contenitori standardizzati con una volumetria principale da 120 litri, dotata di un *trasponder* che è un meccanismo che consente di rilevare ogni singolo svuotamento. Abbiamo adottato la stessa soluzione anche per l'umido, fornendo ogni utenza di biopattumiere, ma senza un sistema di conteggio degli svuotamenti.

L'abbinamento di ogni contenitore ad un *trasponder* di utenza consente di applicare la tariffa di igiene ambientale. Si è cercato in tal modo di applicare il giusto corrispettivo per un servizio reso, sulla base del principio «chi più inquina (cioè chi produce più rifiuti) paga». Questo per quanto riguarda la parte variabile della tariffa.

La parte fissa della tariffa, invece, è commisurata in maniera leggermente diversa da quanto prevedeva il cosiddetto decreto Ronchi del 1997 (DPR 27 aprile 1999, n. 158), perché l'abbiamo svincolata dal criterio dei metri quadri e l'abbiamo ancorata al numero delle persone componenti l'utenza, sulla base del principio che produce più rifiuti la persona che non il metro quadro.

Attualmente il disegno del Consorzio è quello di fare la raccolta porta a porta in tutti i Comuni. In una diapositiva della documentazione che ho

consegnato è raffigurato il bacino Treviso 1 che è il territorio di nostra competenza: nelle aree di colore azzurro la raccolta porta a porta è effettuata solo per le frazioni di rifiuto secco non recuperabile e umido; nelle aree di colore giallo, invece, la raccolta avviene per ogni singola frazione merceologica con l'accorpamento di plastica e lattine, come consigliato dal CONAI.

L'abbinamento del sistema di raccolta domiciliare con la tariffa applicata con metodo puntuale consente di ottenere i risultati che sono stati prima descritti dalla dottoressa Nardi. La situazione attuale vede la percentuale di materiale effettivamente recuperato stabilmente sopra al 70 per cento: è un risultato di rilievo. Non molte aree in Italia, con la medesima estensione territoriale, hanno raggiunto risultati simili.

Tralascio la parte dedicata alla tariffa di igiene ambientale (TIA), avendone già parlato precedentemente. Il grafico contenuto nella diapositiva in cui sono riportati alcuni risultati raggiunti nel 2007, a mio avviso, è molto interessante perché è rappresentativo della produzione. Ogni puntino è un Comune della Provincia di Treviso che risulta divisa in tre bacini principali: Treviso 1 è il bacino di nostra competenza, Treviso 2 conosciuto come Priula e Treviso 3, l'altro bacino dove avviene la raccolta porta a porta. Potete osservare come la produzione del rifiuto secco destinato a smaltimento (che è la componente più costosa) si stabilizza a valori molto bassi in quelle realtà dove si applica la tariffa puntuale. Nel bacino Treviso 3, invece, la tariffa di igiene ambientale è commisurata sui metri quadri (in maniera forfetaria) e viene pertanto meno l'incentivo a produrre meno rifiuto secco.

È interessante notare come l'abbinamento di tariffe puntuali con il sistema di raccolta abbia fatto calare drasticamente la produzione del secco, ma abbia provocato al contempo altri effetti. Ad esempio, il rifiuto secco che conferiamo all'impianto per il trattamento e la produzione di CDR contiene una bassissima quantità di umido (materiale putrescibile). Il motivo è intuibile: dal momento che minore è la quantità di rifiuto smaltito, meno si paga, l'utente deposita l'umido altrove o provvede al compostaggio, utilizzando il contenitore dell'umido. Un'altro aspetto che abbiamo rilevato è che, fatto 100 ciò che mandiamo in impianto di produzione di CDR, vi è un 30 per cento di materiale che non dovrebbe finire lì dentro: essendo potenzialmente recuperabile avrebbero potuto essere correttamente conferito in fase di raccolta differenziata. Abbiamo visto che c'è poca frazione umida e che vi sono materiali che dovevano essere depositati in altri contenitori e che potrebbero ancora essere recuperati, limitando un costo di smaltimento molto alto e addirittura ricavando qualcosa dalla vendita sul libero mercato.

Il nostro impianto che tratta i materiali recuperabili è dotato di lettori ottici e adotta una tecnologia utilizzata in molti campi (ad esempio dalla Illycaffè). Abbiamo acquistato macchine dotate di un nastro trasportatore e di sensori ottici, posti al di sopra del nastro, che sparano fasci di luce e analizzano il flusso di rifiuto. Dal colore, dalla forma e dal grado di rifrazione del flusso di rifiuto, la macchina riesce a individuare il tipo di ma-

teriale che è sul nastro. La macchina può essere programmata sulla plastica e sulla carta e andrà a selezionare il materiale prescelto. Abbiamo provato a far scorrere sul nastro il rifiuto secco non recuperabile prima di conferirlo all'impianto di smaltimento. Abbiamo quindi deciso di testare, validare e certificare questi risultati con la collaborazione del Consorzio CIT e dell'ARPAV che è l'Agenzia competente sul nostro territorio.

Vi risparmio la descrizione dello schema di processo d'impianto. Il grafico contenuto in una diapositiva riguarda le analisi merceologiche in entrata. Abbiamo analizzato i dati relativi alla raccolta di rifiuti effettuata per tre settimane in tutta la Provincia di Treviso, dove quasi tutti i Comuni applicano la tariffa di igiene ambientale con metodo puntuale. Abbiamo rilevato la presenza di materiale potenzialmente recuperabile e cercato di capire cosa potesse essere effettivamente recuperato e come. È emerso che di questo 30 per cento circa di materiale potenzialmente recuperabile, se ne riesce a recuperare da un 20 a un 25 per cento. Il materiale che si riesce a recuperare è messo in vendita.

Quindi, da un lato risparmiamo 170 euro, con un costo di selezione e gestione di questo impianto che oscilla tra i 35 e i 50 euro a seconda del materiale e, dall'altro, ricaviamo un guadagno. Considerato che il materiale viene poi effettivamente recuperato, questa operazione può consentire di aggiungere a quel 70 per cento iniziale un ulteriore 10 per cento di raccolta differenziata. Conseguiamo un vantaggio economico. In sostanza, dal mio punto di vista, sono da formularsi solamente considerazioni positive. Oltre non si può andare, perché diventerebbe «accanimento terapeutico». Mi spiego meglio: non ha più senso, oltre questi risultati, andare a recuperare altro materiale, perché diventerebbe anche economicamente svantaggioso.

La tabella contenuta nella diapositiva successiva riporta i risultati di una simulazione: se per un anno conferissimo tutto il nostro rifiuto secco all'impianto di trattamento, otterremmo un vantaggio economico stimato intorno ad un milione di euro che, su una realtà piccola come la nostra, non è poco.

Che cosa fare dei materiali recuperati? Ad esempio, la carta – come altri materiali – non è ancora stata normata, ad eccezione del regolamento UNI-EN 643, con il quale si specifica quale tipologia non debba essere destinata all'industria cartaria. Le cartiere, fino a poco tempo fa, ci pagavano la carta e questo, a mio avviso, è un buon indicatore della qualità del materiale. Per quanto concerne invece la plastica ed il metallo, credo che tali materiali ancora sfuggano alla logica CONAI (ma non sono aggiornatissimo sulla materia) e debbono essere venduti al libero mercato, come in effetti avviene. Anche questo è un indice di qualità del prodotto. Questo apre scenari interessanti per riuscire ad affinare ulteriormente la gestione dei rifiuti urbani.

Per concludere, vi racconto un fatto. Dalle nostre parti siamo così presi dalla raccolta differenziata, che abbiamo realizzato la sede sociale pressoché esclusivamente con materiali sottratti allo smaltimento in disca-

rica e provenienti dalla raccolta differenziata. Se passate dalle parti di Conigliano, siete tutti invitati a dare un'occhiata.

DE LUCA (*PD*). Ringrazio i nostri ospiti, che ci hanno presentato un modello di raccolta, differenziazione e riciclo dei rifiuti, già applicato in alcune aree del territorio nazionale, estremamente apprezzabile, tanto da sembrare un risultato da fantascienza.

Considerate l'efficacia e l'efficienza dimostrate in tale settore da questo Consorzio di Treviso, Presidente, credo che si dovrebbe estendere la loro esperienza anche in quelle zone del territorio nazionale che sono state commissariate, o stanno per esserlo, appunto per l'emergenza ambientale. Senza attendere una sollecitazione in tal senso, cito la Campania, la Calabria, il Lazio, la Sicilia e così via.

Perché questo Governo, anziché seguire la logica del commissariamento, non applica questa straordinaria professionalità sul territorio nazionale? Abbiamo già detto che dovremo affrontare il tema sul piano generale e quindi dovremo mettere mano ad una legge quadro sul ciclo integrato dei rifiuti, anche per rispettare le direttive dell'Unione europea in materia. Nel frattempo, non si può gestire l'emergenza ambientale del Paese, che è davvero tragica, considerate anche tutte le problematiche ad essa sottese, compresa la presenza della criminalità organizzata (tanto è vero che sta per essere ricostituita la Commissione bicamerale d'inchiesta sulle attività illecite connesse al ciclo dei rifiuti), semplicemente nominando dei commissari, come Bertolaso, che non potrà mai interessarsi di tutte le calamità che colpiscono il Paese in numero sempre crescente.

Ritengo dunque che il Governo, esercitando la propria responsabilità e coinvolgendo ovviamente i governi locali, dovrebbe fare in modo di estendere queste esperienze a tutto il territorio nazionale. In tal modo, si eviterebbero anche le continue sceneggiate del Presidente del Consiglio: a Napoli sono preoccupati, pensano che Merola ormai sia stato ampiamente superato dal Presidente del Consiglio, che ogni settimana si reca a Napoli per fare quel che fa, senza comprendere qual è la questione da affrontare. Uno dei punti centrali dell'emergenza ambientale, infatti, è il pacchetto di misure sul clima, anche in rapporto allo sviluppo.

In questa audizione, abbiamo sentito parlare di realtà esistenti nel Paese che fanno ritenere quasi che una parte del nostro territorio si trovi non in Italia, ma in Medio Oriente.

Vorrei sollecitare i colleghi della maggioranza a considerare questa mia proposta, perché insieme possiamo dare una risposta più organica, al di là della legge quadro che in prospettiva dovremo assolutamente approvare.

Non vorrei che invece fra qualche mese si nominasse qualche altro commissario, mentre i problemi e le tragedie restano. La cosa più grave è che la criminalità continua ad imperversare, al di là dei pacchetti sicurezza fantasiosamente emanati.

PRESIDENTE. Credo che la situazione dei rifiuti sia una tragedia non su tutto il territorio nazionale, ma solo su una parte di esso. Non voglio difendere il presidente Berlusconi o il Governo, però penso che sia una questione di cultura delle persone: non credo che il problema si risolva inviando esperti da Treviso o dalla Brianza. Bisogna prima educare le persone, in modo che siano più coscienti in tema di smaltimento dei rifiuti. Si può fare, visto che certi risultati sono già stati raggiunti in Piemonte, in Brianza, a Treviso, come abbiamo sentito dalle audizioni svolte. Ripeto, forse sarà meglio educare prima le persone; non c'entrano Berlusconi, Merola o la sceneggiata napoletana.

DELLA SETA (PD). Ho avuto la fortuna di conoscere l'attività di SAVNO quando ero presidente di Legambiente. Ci sono state diverse occasioni di incontro e posso dire che effettivamente si tratta di un'esperienza straordinaria, che raggiunge punte d'eccellenza non solo in Italia. Spesso, quando parliamo di gestioni virtuose dello smaltimento dei rifiuti, guardiamo all'Europa o agli Stati Uniti, ma l'esperienza di questa parte della Provincia di Treviso, che comprende anche città grandi (del resto, Conegliano non è un piccolo paese), non ha nulla da invidiare alle più avanzate realtà mondiali.

Le informazioni che ci sono state date fanno anche giustizia di molti luoghi comuni che ogni tanto si ascoltano. Uno di questi è che, quanto più la raccolta dei rifiuti viene orientata verso la raccolta domiciliare porta a porta, tanto più i costi del servizio sono destinati inevitabilmente a lievitare. Faccio presente che invece il costo che ci è stato riferito dagli amici della SAVNO è più basso di quello che pagano gli utenti (mi viene quasi da sorridere, ma non ce ne sarebbe il motivo) in molte zone del nostro Paese, dove di raccolta differenziata non c'è neanche l'ombra. Ciò significa che la raccolta differenziata, anche così spinta verso il sistema porta a porta, che mi sembra coinvolga ormai la gran parte dei Comuni del consorzio, tranne rare eccezioni, può essere effettuata con modalità non troppo esose, che altrimenti scoraggerebbero i comportamenti virtuosi dei cittadini.

Ho letto nella documentazione che ci avete consegnato che avete iniziato la vostra esperienza nel 2002 e che prima, in molti Comuni che adesso sono raggruppati nel Consorzio, non si praticava la raccolta porta a porta. C'era quindi una situazione molto variegata. Vorrei capire in che modo i vari sistemi di raccolta, diversi tra loro, hanno inciso sull'andamento, sul *trend* del costo del servizio per i cittadini. Mi sembra che questo sia un tema interessante.

MAZZUCONI (PD). Ringrazio anch'io i nostri ospiti per l'interessante esposizione.

Vorrei innanzitutto sapere se il Consorzio dispone di impianti propri per la raccolta e lo smaltimento dei rifiuti, oppure se la gestione è appaltata a terzi. Nel caso in cui disponga di impianti di proprietà o di società collegate, mi chiedo quali effetti abbia l'applicazione dell'articolo 23-bis

del decreto-legge n. 112 del 2008, convertito dalla legge n. 133 del 2008, che riguarda i servizi pubblici locali di rilevanza economica. Molte di queste realtà stanno soffrendo per l'incertezza normativa, per cui è una questione che ci interessa, proprio per il lavoro che dobbiamo svolgere come legislatori.

In secondo luogo, a proposito del processo di selezione di cui gli auditi ci hanno parlato, vorrei sapere se è stato solamente sperimentato su un impianto di proprietà di terzi, se hanno già acquisito la tecnologia e complessivamente quali sono gli esiti (in parte lo hanno già spiegato), rispetto alla vendita delle materie ancora recuperabili che deriverebbero dal processo di selezione. Purtroppo – forse ho già avuto modo di dirlo in Commissione – il nuovo accordo ANCI-CONAI non solo non riconosce questi materiali, ma addirittura introduce una penalizzazione ulteriore; è un accordo che – se va in porto, come immagina il CONAI – misura la qualità dei materiali in entrata nell'impianto e non considera il trattamento. Quindi questa idea – che soprattutto è di COREPLA – di controllare comunque il materiale prima di una selezione potrebbe avere delle conseguenze negative anche sull'applicazione di questo modello o quantomeno non totalmente positive.

Infine, siccome i Comuni avanzano giustamente delle richieste quando degli impianti vengono ubicati sul loro territorio, volevo sapere in questo caso, cioè di impianti che insistono sul territorio, a quanto ammonta l'indennizzo ambientale per tonnellata oppure se ci sono altre forme, perché questo incide sui costi.

VICECONTE (*PdL*). Mi complimento per l'efficienza e mi auguro che ci sia una trasmigrazione dal Nord verso il Sud; volevo riprendere la battuta del senatore De Luca...

DE LUCA (*PD*). Non è una polemica, è una constatazione.

VICECONTE (*PdL*). Non credo che si voglia dare la colpa dei rifiuti di Napoli al Governo Berlusconi. So che il senatore De Luca non lo pensa perché è una persona molto seria, però il commissariamento dipende dall'emergenza. L'emergenza ha un inizio e una fine; dovrebbe finire, ci auguriamo che finisca, perché nel momento in cui termina l'emergenza possono entrare in campo gli amici del Consorzio di Treviso, trasferendo così nel Sud questa tecnologia.

Vorrei sapere, rispetto all'uso dei contenitori a cui è collegato un *transponder*, come avviene la raccolta dei rifiuti nei palazzi di più piani; come si fa a conservarli all'interno dei condomini; in sostanza come avviene tecnicamente. Pongo una domanda forse banale, ma è importante saperlo.

FLUTTERO (*PdL*). Per quanto riguarda il sistema di raccolta su strada e quello «porta a porta», la coesistenza dei due sistemi non vi crea problemi? Il fatto che ci siano comunque dei contenitori su strada

non incentiva la gente a buttare i rifiuti anche in strada? In genere ho sempre sentito dire che si opta o per la raccolta su strada oppure per il «porta a porta».

Il CDR in che tipo di impianto viene prodotto e dove viene smaltito, in discarica o nel termovalorizzatore? Dove viene trattato l'umido? Infine potete ricordarmi se il costo del servizio è *pro capite*?

NARDI. Per quanto riguarda la variazione dei costi del servizio nelle fasi del passaggio da cassonetto stradale a «porta a porta», tali variazioni sono state sostanzialmente di incremento dei costi per le utenze non domestiche. Quando è stato introdotto il sistema «porta a porta», dalla TARSU si è passati alla tariffa, quindi c'è stata una redistribuzione dei costi. In realtà il costo ha inciso di più sulle utenze non domestiche, anche perché con il conteggio degli svuotamenti abbiamo avuto finalmente il dato degli effettivi volumi e quindi abbiamo riallineato i costi del servizio per le diverse utenze.

Ci è stato chiesto se il Consorzio ha propri impianti o svolge il servizio con appalti a terzi. Attualmente il Consorzio non ha impianti sul territorio, inteso come bacino Treviso 1, quindi quell'area di 44 Comuni. L'impianto per la produzione del CDR si trova in Provincia di Treviso a Lovadina. Il CDR che viene prodotto è in parte termovalorizzato in impianti nel Nord d'Italia e in alcuni casi, dato il mercato del CDR, nel Sud d'Italia, a Lecce; in parte viene ancora smaltito in discarica. I 170 euro a tonnellata sono dovuti al fatto che stanno diminuendo i volumi residui nelle discariche e quindi i costi sono sempre più elevati.

La gestione del servizio è stata data alla società SAVNO che è totalmente di proprietà del Consorzio. La senatrice Mazzuconi ha fatto un'osservazione giustissima; ci stiamo ponendo anche noi delle domande in merito all'articolo 23-bis del decreto-legge n. 112 del 2008 e ci stiamo anche incontrando con i rappresentanti degli altri bacini per fare delle proposte che mirino soprattutto all'affidamento del servizio nel momento in cui vi siano condizioni di efficacia e di efficienza del servizio (nel senso che se il servizio è efficace ed efficiente, costa poco e dà buoni risultati, perché fare la gara?).

MAZZUCONI (PD). Sono d'accordo ma non penso che la norma lo consentirà ancora lungo.

RIEDI. Per quanto riguarda la tecnologia, l'impianto è di una nostra società partecipata (non è di proprietà diretta della SAVNO). Si tratta di una società partecipata in quanto abbiamo delle quote con il gestore dell'impianto, che è molto presente in Friuli ed in Veneto, quindi è esperto nella gestione. Stiamo pensando adesso di rilevare anche questa fase, quindi di far diventare la società totalmente partecipata.

Per quanto riguarda l'accordo ANCI-CONAI, è vero che prevede delle analisi in ingresso, ma prevede anche dei criteri per i materiali in uscita, quindi un impianto come questo diventa fondamentale perché

può prendere del materiale scarso e renderlo puro in modo che sia dentro quei criteri qualitativi; alcune plastiche sono in forte crisi adesso, quindi il recupero non è più un'attività economicamente vantaggiosa per ogni singolo polimero.

I bidoni sono un problema per i condomini con tanti piani, quindi in questi casi si lasciano in garage oppure, se l'amministratore di condominio riesce a mettere d'accordo una quantità sufficiente di persone, si dà un bidone condominiale con chiavetta che identifichi sempre lo svuotamento.

La tariffa applicata con metodo puntuale genera anche nel bellissimo Nord-Est comportamenti furbi. Qual è il comportamento furbo? Quello che tende a massimizzare la propria utilità a danno della collettività. Un sistema misto potrebbe funzionare se le persone si comportassero bene, però sapendo – e ormai lo sanno da tanto tempo – che più rifiuti gettano più pagano, qualcuno cerca di metterli accanto alla campana o per strada. I Comuni con il sistema «porta a porta» spinto sono quelli più sporchi; cosa bisogna fare? Educazione ambientale, sensibilizzazione e controllo; il controllo è fondamentale.

Nella relazione è riportata anche una franchigia di svuotamenti, perché ci sono alcuni soggetti – pochi per fortuna – che dicono che non producono neanche un grammo di rifiuto in un anno. Quindi per eliminare questo problema, il Consorzio – come il Consorzio Priula e come le altre realtà che applicano la tariffa puntuale – ha introdotto un sistema di svuotamenti minimi, che sono due svuotamenti l'anno per un singolo; si conta il numero delle persone più uno svuotamento. Quindi è una quantità assolutamente residuale che è finalizzata a limitare il comportamento furbo, che purtroppo si riscontra dappertutto.

Per quanto concerne l'indennizzo ambientale, per gli impianti di recupero non è previsto per legge. Nell'impianto della partecipata che tratta quelle quantità, diamo un corrispettivo di 15.000 euro all'anno al Comune di Godega di Sant'Urbano.

MAZZUCONI (PD). Complessivi?

RIEDI. Sì, 15.000 euro complessivi. Sono 98 giorni. L'indennizzo è basso e lo diamo perché con questo puliscono le strade d'accesso.

MAZZUCONI (PD). Straordinario.

PRESIDENTE. Ringrazio i rappresentanti del Consorzio per i servizi di igiene del territorio-Autorità di bacino Treviso 1 per il contributo fornito ai lavori della Commissione.

Audizione di rappresentanti della Free Pack Net s.r.l.

PRESIDENTE. È ora prevista l'audizione dei rappresentanti della Free Pack Net s.r.l.. Do il benvenuto al presidente, dottor Massimo De

Santis, al direttore generale, ingegner Carlo Milanoli, e al presidente del Comitato tecnico-scientifico della medesima società, dottor Livio Barnabò.

Vorrei precisare che la convocazione di tale società deriva dalle preoccupazioni, più volte espresse dai membri di questa Commissione, sulla necessità di eliminare l'imballo prima ancora che il rifiuto (io stesso, infatti, ritengo che l'imballo sia la fonte del rifiuto). La Free Pack Net è una società *leader* – e quasi unica nel suo genere – nell'imballo del bianco.

Cedo la parola agli auditi e li invito cortesemente ad essere sintetici nella loro esposizione, data la ristrettezza dei tempi a nostra disposizione e l'imminenza dell'inizio dei lavori dell'Assemblea.

DE SANTIS. Signor Presidente, onorevoli senatori, come presidente e amministratore delegato di Free Pack Net s.r.l., vi ringrazio per l'opportunità che ci avete concesso di essere auditi dalla vostra Commissione in relazione all'indagine conoscitiva sulle problematiche connesse alla produzione e alla gestione dei rifiuti, con particolare riferimento ai costi posti a carico dei cittadini, al recupero, al riuso e alla tracciabilità.

Al fine di poter interfacciare l'autorità pubblica in maniera univoca, abbiamo ritenuto opportuno riproporre la stessa traccia della presentazione che abbiamo effettuato il 12 febbraio scorso a Bruxelles, durante la conferenza del Ministero dell'ambiente in seno alla campagna sulla sostenibilità energetica (*Sustainable Energy Europe 2005-2010*) ed il conseguente patto dei sindaci (*Covenant of Mayors*). A sostegno e ad integrazione della mia illustrazione, mi avvarrò della proiezione di alcune *slide*.

Free Pack Net è una nuova iniziativa che opera nel mondo del *packaging* riutilizzabile, ritornabile e riciclabile e delle reti di *reverse logistics*. Nel febbraio del 2001, il documento emesso dalla Comunità europea (denominato *Green paper on the integrated product policies*) prevedeva che la progettazione di un prodotto dovesse essere effettuata tenendo conto, in maniera integrata, anche del suo fine vita e quindi del suo successivo smaltimento e riciclo. Allo stesso modo, la progettazione dell'imballo doveva tenere conto dell'impatto ambientale e del riciclo dell'imballo stesso. Si sottolineava che le autorità avrebbero sostenuto l'adozione di imballi riutilizzabili.

Da qui i tre concetti pilastri della sostenibilità: *reduce, reuse e recycle*. L'idea di *business* che tende a soddisfare questi tre pilastri è piuttosto semplice: noleggiamo i nostri *packaging* strutturali ai produttori di elettrodomestici per la protezione dei prodotti dalla fabbrica al cliente finale ad un prezzo che è lievemente inferiore al costo di acquisto dell'imballaggio a perdere. Realizziamo così un concetto di sostenibilità economica, perché il mercato dei grandi volumi non si riesce a muovere quando si propongono costi superiori. Quando il prodotto è installato, attraverso la nostra rete di *reverse logistics*, riprendiamo l'imballo chiuso a valigetta direttamente a casa del cliente finale, lo puliamo e lo ricondizioniamo per rifornirlo alle fabbriche. Alla fine della sua vita tecnica, dopo circa 20 utilizzi, ricicliamo l'imballaggio tritandolo e dal materiale di risulta stampiamo dei nuovi imballaggi.

Abbiamo deciso di partire dal mondo dell'elettrodomestico bianco per i seguenti motivi strategici che vi prego di considerare.

1) Innanzitutto, è un mercato caratterizzato da pochi produttori che operano sostanzialmente a livello mondiale e dove esiste una standardizzazione dimensionale dei loro prodotti. Ad esempio, la lavatrice che produce la Indesit a Fabriano è la stessa che viene prodotta a Porcia da Electrolux, piuttosto che a Shangai da Whirlpool, a Qingdao dalla Haier o sempre dall'Electrolux a Curitiba in Brasile.

2) Il costo della logistica distributiva di un elettrodomestico bianco dalla fabbrica fino al cliente finale va dai 15 ai 18 euro. Quindi, per distribuire una lavatrice da 85 kg (0,4 metricubi) i costi sono davvero irrisori. Per fare un paragone, se si guasta un vostro *laptop* (non ve lo auguro) e siete costretti a rispedirlo in Scozia dove la DELL lo produce, spenderete dai 100 ai 130 euro solamente di logistica, sempre che abbiate conservato il vostro *packaging*. Questo per dirvi che nel mondo del bianco, la logistica distributiva costa di meno in assoluto. Quindi, la rete di *reverse logistic* che opera sulla logistica distributiva del bianco darà ragionevolmente la possibilità di realizzare la sostenibilità economica e far ritornare l'imballaggio ad un costo decisamente molto basso.

3) La rete di logistica distributiva del bianco – così come la rete di ritorno – è la più capillare ed arriva in ciascuna delle famiglie in Europa. Far tornare il *packaging* di una lavatrice ci costa circa 2,45 euro a pezzo: se paragonate questa spesa ai 130 euro cui si accennava prima, capirete immediatamente il vantaggio. È evidente che quando si ha una rete di questo tipo, è possibile caricarvi qualsiasi tipo di imballaggio riutilizzabile e la gestione del ritorno avrà costi bassissimi.

4) Un altro vantaggio della distribuzione organizzata è che è disposta in maniera omogenea rispetto al territorio.

5) Vi sono grandi volumi di *packaging* da smaltire con costi di smaltimento molto alti. Secondo il principio «chi inquina paga», in Belgio, a partire dal luglio 2007, è in vigore una direttiva secondo la quale lo smaltimento di un chilogrammo di polistirolo costa circa 2,45 euro. Se considerate che un imballaggio a perdere per un forno pesa circa 2 chilogrammi e costa circa 5-6 euro, sono necessari altri 5 euro per poterlo smaltire.

6) Questo mercato è caratterizzato da un'alta percentuale di prodotti danneggiati durante le operazioni di *handling* e di trasporto.

7) Un altro fattore importante è che, negli ultimi 30 anni, non c'è stato alcun tipo di innovazione a livello di *packaging*.

L'analisi del mercato globale non è stata semplice, in quanto i dati sono estremamente frammentati, ma ora conosciamo tutti i fattori che ci consentono di tracciare le mappe di origine e destinazione e le *issue* ambientali ed economiche.

Prima ancora di iniziare l'attività di sviluppo tecnico-industriale, abbiamo effettuato alcune LCA (*life cycle assessment*) comparative tra l'impatto ambientale del *packaging* a perdere ed il nostro sistema di noleggio imballi. I risultati forniti dal Politecnico di Zurigo sono confortanti. L'imballo Free Pack Net vince percentualmente rispetto all'imballaggio a per-

dere in diverse aree: ad esempio, per quanto riguarda l'energia, vince in ragione dell'85 per cento, cioè produce un risparmio di 1.200.000 barili di petrolio all'anno solamente in Europa; per quanto riguarda l'effetto serra, con questo sistema si riescono ad abbattere le emissioni di CO₂ del 76,6 per cento. Tutti questi dati sono stati valutati preventivamente dalla nostra organizzazione; poi siamo andati ad effettuare dei riscontri che vi mostrerò in seguito ai risultati ottenuti durante i «piloti» di mercato nel corso del 2008.

L'incidenza dei danni da trasporto e movimentazione vale, contata per difetto, circa 483 milioni di euro l'anno a livello mondiale e circa 135 milioni di euro l'anno a livello europeo.

Riteniamo che i principi dell'*energy label* debbano essere ripensati, tenendo conto anche di queste problematiche, che in gran parte vanificano gli sforzi tendenti a migliorare il bilancio energetico del prodotto, tanto più che oggi gli stessi produttori ammettono che sono ormai arrivati al limite tecnico nell'avere prodotti più efficienti.

In sostanza, l'imballaggio a perdere non protegge i prodotti: su 90 milioni di prodotti in Europa, 4,5 milioni di pezzi l'anno sono danneggiati; questo vuol dire che in Europa quattro fabbriche producono tutti gli anni pezzi che poi vengono danneggiati sul mercato. Evidentemente c'è qualche aspetto importante da riconsiderare.

Cinquant'anni fa, non c'erano grandi problemi sul *packaging*, ma c'erano problemi di logistica. Il nostro percorso dal punto di vista tecnico è stato molto lungo: siamo gli unici al mondo ad avere realizzato il *packaging* strutturale, che vi illustrerò perché è molto complesso.

Dapprima, abbiamo pensato ad una scatola esterna fatta al 100 per cento in polipropilene, con ammortizzatori interni in polipropilene espanso che abbiamo denominato *spacer*, che servono ad assorbire l'energia cinetica del prodotto quando accidentalmente cade e che vanno a disaccoppiare le geometrie del prodotto rispetto alla scatola esterna. Prendiamo in considerazione gli elettrodomestici: nello stesso imballaggio di una lavastoviglie, possono entrare delle lavatrici. Quindi, se la lavastoviglie parte dalla fabbrica di None (che è stata appena chiusa da Indesit) e arriva ad Amburgo, lì c'è la possibilità di riprendere l'imballaggio e sostituire gli *spacer* all'interno (cosa che facciamo nel nostro centro di logistica), per rendere l'imballaggio idoneo e pronto a ricevere una lavatrice, prodotta da Bosch in quell'area.

I vantaggi che ci aspettavamo all'inizio di questa iniziativa erano sostanzialmente legati al fatto che il *packaging* avrebbe dovuto essere in grado di resistere in maniera strutturale alle sollecitazioni. Ciò avrebbe determinato la riduzione dei danneggiamenti virtualmente a zero e conseguentemente anche la riduzione dell'energia e delle emissioni di CO₂ legate oggi all'alta incidenza di prodotti danneggiati. Una delle nostre prerogative, infatti, è azzerare i danneggiamenti per aumentare la qualità e ridurre i costi.

Se il *packaging* strutturale che è in grado di supportare autonomamente fino a 1200 kg avrà la possibilità di essere utilizzato, all'interno

dei magazzini le lavatrici potranno essere impilate una sopra l'altra non più in quattro o cinque file, ma addirittura si potrà arrivare fino alla nona o decima fila. L'altezza limite sarà quella del magazzino, perché non sarà più la lavatrice ad essere strutturata per resistere a questi carichi, ma dovrà esserlo il *packaging*.

Anche l'aspetto dell'*ecodesign* fa capo a quest'ultima considerazione, ma lo spiego meglio attraverso un esempio: la lavastoviglie che abbiamo a casa, all'interno della cucina, è stata dimensionata per resistere a 1.200 chili di carico verticale e 1.200 chili di carico laterale, perché viene presa con carrelli a ganasce. Noi pensiamo che invece la lavastoviglie debba essere progettata e realizzata per lavare i piatti, non per resistere a specifiche tecniche proprie dell'*handling* dei trasporti, perché questo implica un aumento delle strutture, quindi dei pesi, dell'uso di materia prima e perciò dei costi.

Se si sfruttasse la tecnologia del *packaging* strutturale nel mondo dell'elettrodomestico, i produttori potrebbero davvero pensare a nuove tecnologie. Il forno che utilizziamo in casa, anch'esso realizzato per poter resistere ai carichi che ho indicato poc'anzi, è composto da strutture metalliche importanti, che non agevolano certo il normale utilizzo da parte del consumatore, perché più massa metallica c'è, più tempo impiega il forno a riscaldarsi, più si consuma energia.

Un altro esempio è dato dal frigorifero, che oggi viene realizzato con schiume poliuretatiche. Il poliuretano ha principalmente la funzione di mantenere il freddo all'interno del prodotto, ma serve anche a dare caratteristiche strutturali al parallelepipedo affinché riesca a resistere ai carichi fino a 1.200 chili. Se invece sarà l'imballaggio a resistere a questi carichi, il frigorifero potrà essere realizzato con pannelli sottovuoto, che potranno mantenere il freddo all'interno del prodotto al posto delle schiume poliuretatiche. Probabilmente, non sarà nemmeno più necessario il compressore con la serpentina, perché il freddo oggi, grazie alla tecnologia, è generabile grazie ad agenti chimici opportunamente miscelati e attraverso reazioni chimiche il freddo può essere mantenuto all'interno del parallelepipedo.

Siamo quindi di fronte ad un cambiamento strutturale ed epocale, che dipende non tanto dal prodotto, quanto dall'imballaggio che sta intorno ad esso.

Abbiamo verificato i risultati maturati nel 2008 del *packaging* a perdere e del nostro *packaging* strutturale, ma è impossibile fare una comparazione, perché il *packaging* a perdere si rompe, non resiste ai carichi (questo lo avevamo già scoperto vedendo i danneggiamenti che si sono verificati sul mercato).

La nostra strategia è semplice: noi spingiamo ciascun produttore ad un'intensa cooperazione ed integrazione con le nostre funzioni e allo stesso tempo mostriamo ai distributori i vantaggi economici di questa iniziativa e l'immagine verde che possono spendere con i clienti. In questo modo, favoriamo la domanda. A tale proposito, abbiamo recentemente firmato un importante accordo di cooperazione con il gruppo DSGi inglese,

che è quotato a Londra, distribuisce 14 milioni di elettrodomestici bianchi solamente in Europa e possiede i marchi Dixons, Currys e UniEuro.

Abbiamo sviluppato diverse tipologie di prodotti, come il forno, il piano di cottura in vetroceramica, le lavatrici. Nella documentazione che ho consegnato c'è una un'interessante immagine dell'ingresso di una fabbrica che addirittura è stato trasformato in un grande oblò di una lavatrice.

Le nostre produzioni hanno la certificazione TÜV; quindi, insieme al *packaging*, consegniamo al produttore certificazioni che testimoniano in maniera inequivocabile il superamento delle prove tecniche in relazione a quei determinati requisiti.

L'organizzazione della *reverse logistic* è fondamentale nel nostro settore. Il nostro magazzino è l'Europa, con ciascuno dei suoi depositi, vagoni e TIR che trasportano i nostri *packaging*. Ognuna di queste parti è stata identificata e mappata per consentire il controllo e la tracciabilità degli imballi.

Vi spiego il funzionamento. Le fabbriche producono i nostri componenti, li inviano a centri di logistica che noi denominiamo *sorting center*, nei quali prepariamo gli imballaggi, che mandiamo sotto forma di *kit* alle fabbriche. Queste, a loro volta, imballano i prodotti e ci danno indicazioni, attraverso il sistema informativo, sulla località in cui spediscono questi prodotti. Così abbiamo la possibilità di controllare la tracciabilità di ciascun prodotto nel mercato. Quando questo arriva a casa del cliente finale, l'incaricato dell'installazione recupera l'imballaggio, che viene chiuso a valigetta e riportato nell'ultimo punto di consegna rispetto al mercato. Con lo stesso sistema con cui settimanalmente si fanno le consegne di elettrodomestici, si recuperano le valigette, che vengono portate dapprima nei centri di raccolta e poi nei *sorting center* dove le puliamo, le ricondizioniamo e le riforniamo alla fabbrica più vicina.

Abbiamo intrapreso delle azioni anche nei confronti di settori diversi dall'elettrodomestico bianco. Nella documentazione è riportata una soluzione di *packaging* che riguarda i lavelli della Franke e della Blanco. Abbiamo proposto dei *rendering* per le televisioni *flat screen* alla LG e alla Samsung.

I risultati che abbiamo ottenuto sul mercato sono evidenti: sono stati consegnati dei pezzi a molte fabbriche e sono stati inviati nei mercati più ricettivi per quanto riguarda il tema verde (principalmente la Germania); i prodotti sono stati consegnati ed è stato confermato che i costi di noleggio sono inferiori ai costi di acquisto dell'imballaggio a perdere, che i danneggiamenti si sono ridotti dal 5 per cento e allo 0,4 per cento (e vi posso garantire che quando un tedesco vi dice che lo 0,4 per cento non dipende dal vostro *packaging* ci potete credere). I componenti dei *packaging* e i *packaging* stessi che abbiamo ripreso dal mercato sono il 100 per cento rispetto a quelli che abbiamo messo nel mercato (quindi attraverso il nostro sistema di tracciabilità non perdiamo alcun componente) ed i danneggiamenti sui nostri *packaging* sono lo zero per cento. Pertanto è possibile dire che le assunzioni che avevano fatto all'interno della LCA, e cioè che avremmo avuto zero *packaging waste*, il 76 per cento di emissioni di CO₂

risparmiato ed un'energia risparmiata in ragione dell'85 per cento, sono state suffragate da dati e risultati.

Il vantaggio rilevante per quanto riguarda le municipalità e quindi le parti sociali consiste nel fatto che non ci sono più i costi di smaltimento. Nella sostanza è anche rappresentato dal fatto che, quando nell'ambito di un condominio viene consegnato un frigorifero o una lavatrice, non ci sarà più il problema che viene riempito completamente il cassonetto (così che gli altri condomini non hanno più la possibilità di smaltire i rifiuti) ed i *packaging* non verranno più abbandonati al bordo delle strade (determinando l'intervento di associazioni che periodicamente vanno a recuperarli).

Quindi, i benefici complessivi che abbiamo calcolato a livello mondiale sono sostanzialmente quelli che vi ho illustrato.

A fronte dei risultati ottenuti abbiamo deciso di espandere, già a partire dal 2009, la nostra iniziativa nell'ambito degli Stati Uniti e in Asia e, per il prossimo mese di aprile, siamo stati invitati dalle istituzioni americane a presentare il nostro modello di *business* presso la Stanford University a Palo Alto e successivamente in Silicon Valley di fronte alle industrie americane ed ai Fondi di investimento.

I dati riportati nella documentazione evidenziano che in Europa si andrà a risparmiare 160.000 tonnellate di CO₂ e a livello mondiale 580.000 tonnellate. Nell'ambito della gestione dell'emissione di CO₂, qualora si andranno a fare le opportune considerazioni su qual è il Paese che consente di risparmiare questi valori, sicuramente questi saranno attribuiti all'Italia. Per quanto riguarda la produzione di rifiuti, si registrerà una riduzione di 325.000 tonnellate l'anno. Inoltre si avranno anche nuovi posti di lavoro: 730 in Europa, 120 in Italia, di cui 80 persone nell'ambito del nostro centro di competenza. L'energia risparmiata sarà in ragione di 4 milioni di barili di petrolio l'anno, con degli importanti risparmi per quanto riguarda il valore dei danneggiamenti.

L'importanza strategica del nostro modello di *business* è stata riconosciuta dal Ministero dell'ambiente nel 2005 con la stesura di un accordo di programma quinquennale (e a costo zero per la pubblica amministrazione), che ha per titolo «Accordo di programma tra il Ministero dell'ambiente e Free Pack Net s.r.l. per l'attuazione e lo sviluppo di un progetto sostenibile volto a prevenire la produzione di rifiuti derivati dai cosiddetti imballaggi a perdere».

Purtroppo, per diverse ragioni, non ha ancora trovato applicazione per quanto riguarda gli impegni che l'autorità pubblica si era assunta e che sono volti a favorire l'introduzione degli imballaggi riutilizzabili nei diversi settori di mercato. Al contrario, l'adempimento dei nostri obblighi ha comportato un impegno internazionale con rilevanti investimenti che stanno alla base del sistema che consentirà alla collettività (non solo italiana) di godere degli importanti benefici economici e ambientali.

Successivamente, nel dicembre 2006, abbiamo vinto il Premio innovazione Amica dell'ambiente indetto da Legambiente, dalla Regione Lombardia, con la sponsorizzazione del Ministero dell'ambiente e della Com-

missione europea (ma non abbiamo detto nulla se non citiamo chi erano gli altri 178 partecipanti: si chiamavano ENEA, CNR, FIAT, Citron, Renault, Merloni TermoSanitari, che è finita al decimo posto).

Nel gennaio 2008 siamo stati qualificati *partner* ufficiali da parte della Commissione europea per quanto riguarda la campagna sulla sostenibilità energetica dal 2005 al 2010, campagna per la quale abbiamo testimoniato la settimana scorsa a Bruxelles i risultati di cui vi ho parlato e che sono illustrati nella documentazione che ho consegnato.

E arrivo alle nostre conclusioni. Alla luce di tutto quanto finora mostrato, con il fine di acquisire velocemente su scala nazionale ed europea i risultati in termini di riduzione dei rifiuti da imballaggio, conseguente riduzione dei costi a carico della collettività, parallela significativa riduzione delle emissioni di CO₂ e di consumo energetico, proponiamo che vengano presi urgentemente in esame i seguenti tre punti.

In primo luogo, per quanto ci riguarda, è senz'altro giusto incentivare il consumatore all'acquisto di prodotti ad elevata efficienza energetica, ma riteniamo che oggi le istituzioni dovrebbero farsi promotrici affinché gli imballaggi riutilizzabili siano parte integrante del pacchetto legato all'efficienza energetica, in modo che si tenga conto in maniera complessiva di tutti gli elementi che contribuiscono a creare l'impatto ambientale. Cinque anni fa la soluzione legata al *packaging* riutilizzabile non c'era; oggi esiste.

In secondo luogo, è necessaria una specifica normativa nazionale ed europea sul *packaging* riutilizzabile in accordo con il quadro normativo esistente, con agevolazioni fiscali a favore dei produttori e dei distributori virtuosi e penalizzazioni secondo il principio ormai diffuso e universalmente accettato del «chi inquina paga». È facile sentirsi rispondere da qualche produttore di elettrodomestici che il problema dell'imballaggio non è un loro problema e che anche se si aumentano i costi di smaltimento, fino a quando sarà il consumatore finale a pagarli, sono poco invogliati a praticare la sostenibilità in maniera complessiva.

In terzo luogo, proponiamo la creazione di un consorzio sul *packaging* riutilizzabile dove integrare i produttori di *packaging* riutilizzabili, i produttori di materia prima (quindi produttori di plastica e quant'altro), le società di logistica, i produttori di beni di largo consumo, la grande distribuzione organizzata, le università e gli istituti di ricerca, le associazioni a difesa dei consumatori, le associazioni a difesa dell'ambiente, con il fine di creare schemi e progetti dove la sostenibilità economica sia da sostegno alla sostenibilità ambientale e quindi all'eliminazione dei rifiuti da imballaggio a perdere, alla riduzione delle emissioni di CO₂ e alla diminuzione del fabbisogno energetico complessivo.

Stimati senatori, spero che abbiate apprezzato i risultati del nostro lavoro e quindi le nostre proposte. Anche se questi tempi di crisi sono motivo di perplessità e di preoccupazione, vi esorto ad essere fiduciosi perché il capitale umano è l'unico che non può risolversi a Wall Street.

DELLA SETA (*PD*). Ringrazio il dottor De Santis per la sua esposizione, molto eloquente, sul grado di innovazione e di utilità sociale di questa esperienza imprenditoriale e gli rivolgo due domande.

Innanzitutto, volevo sapere se ci può dire in che fase siete dal punto di vista della vostra realtà industriale rispetto agli obiettivi, che ha indicato alla fine del suo intervento, di estensione sui mercati, su quali essere presenti, se sostanzialmente a tutto il mondo, rispetto anche all'obiettivo di 50 milioni di imballaggi noleggiati, che mi sembra siate sulla via di raggiungere. Volevo capire a che punto è questo cammino.

Dell'altro tema che volevo considerare, in parte ne ha parlato in conclusione del suo intervento. Guardando in particolare alla situazione italiana, vorrei chiederle – anche se in parte ha già chiarito questo aspetto a conclusione del suo intervento – se, a suo avviso, sussistano barriere normative che ostacolano lo sviluppo ed il radicamento di esperienze innovative come la vostra, senza considerare che sarebbe oltremodo utile ed importante prevedere meccanismi di incentivazione. Esistono attualmente barriere normative che ostacolano e complicano la vita ad un'azienda come la vostra, che cerca di diffondere un processo di così grande innovazione e utilità sociale?

FLUTTERO (*PdL*). Dottor De Santis, se ho capito bene il processo che voi proponete si applica al cosiddetto «bianco», cioè agli elettrodomestici di una certa dimensione. Per quanto riguarda invece tutti quei prodotti di dimensione inferiore che vengono acquistati in un supermercato o nei centri di grande distribuzione, che trattano la vendita anche di piccoli elettrodomestici, in cui è il cliente che acquisisce direttamente il prodotto, un modello di organizzazione come il vostro può ancora funzionare e in che modo? In questi casi, infatti, è il cliente che trasporta a casa il prodotto e si occupa di disimballarlo ed installarlo. Nel caso degli elettrodomestici «*plug and play*» infatti non c'è un tecnico che si reca a casa del cliente, come accade invece per gli elettrodomestici di maggiori dimensioni.

PRESIDENTE. Dottor De Santis, vorrei chiederle maggiori ragguagli in merito ai costi che sostiene la Free Pack Net s.r.l per finanziare la sua complessa organizzazione; vorrei sapere se siete in grado di affrontarli unicamente con investimenti interni all'azienda. Mi sembra, infatti, che la vostra sia una grande organizzazione che comporta una cospicua entità di risorse economiche per poter chiudere il cerchio.

DE SANTIS. Signor Presidente, innanzitutto ringrazio tutti i senatori intervenuti per le loro puntuali richieste di chiarimento.

Senatore Della Seta, per quanto concerne le barriere normative che esistono in Italia, la risposta è semplice: sostanzialmente il problema non è rappresentato dall'esistenza di barriere normative, ma dalla mancanza di incentivi per lo sviluppo dell'imballaggio a noleggio. Viviamo in una nazione dove vi è un consorzio, il CONAI, che riceve un *fee* per

gli imballaggi che vengono messi sul mercato. La conseguenza è che tutte le aziende manifatturiere non si preoccupano più di creare sostenibilità a valle e una volta pagato il *fee*, pensano di aver risolto il problema. Non vi dico come noi consideriamo il *fee* che le aziende pagano al CONAI.

Per quanto riguarda gli obiettivi complessivamente raggiunti, Free Pack Net s.r.l è stata incorporata nel 2005 e dopo solamente tre mesi il ministro Matteoli ha deciso di firmare con noi un accordo di programma quinquennale che recava un titolo importante e si collegava ad un progetto volto a prevenire la creazione dei rifiuti e degli imballaggi a perdere. Le norme contenute in quell'accordo di programma miravano a determinare la crescita, all'interno di un quinquennio, di 50 milioni di imballaggi a noleggio (il 60 per cento del mercato). È impossibile, dal punto di vista finanziario, realizzare 50 milioni di pezzi già il primo anno, perché ciò implicherebbe un flusso di cassa talmente oneroso da non permettere all'azienda di sostenerlo e recuperarlo. All'interno di quell'accordo, il Ministro aveva previsto una crescita graduale di tali imballaggi, considerando il binomio sostenibilità ambientale e sostenibilità economica dell'azienda.

Dopo tre anni di duro lavoro, siamo giunti ad una soluzione tecnica che è unica al mondo e che tutti tenteranno di copiarci, ma non sarà possibile, perché l'esperienza che abbiamo maturato è davvero importante. Dico ciò per suffragare la tesi che tutte le nostre assunzioni tecniche e il grande lavoro di integrazione con i colossi e le multinazionali funziona. Oggi siamo in grado di comunicare, a livello di sistemi informativi, con Electrolux, Whirlpool, Indesit e con tutti i grandi produttori, così pure con i distributori. Abbiamo rapporti con la LG, per quanto riguarda i televisori, così come con la Samsung e la Blanco. Si è trattato di un lavoro estremamente impegnativo.

Impostare questi modelli all'interno delle aziende significa incontrare tutti i rappresentanti, dal presidente ai direttori di stabilimento, di ognuna delle fabbriche presenti in Europa, occuparsi di tutta l'organizzazione (acquisti, logistica, dipartimenti tecnici), per poi passare alla fase della distribuzione (da IKEA alla DSGi) e coinvolgere tutti all'interno di un sistema organizzativo distributivo, trasmettendo l'idea che è un processo di tipo *win-win* dove tutti guadagnano. Faccio un esempio solo per fornirvi una piccola indicazione. Oggi, in Inghilterra, il tecnico che si reca a casa del cliente per installare il prodotto porta via con sé l'imballo, perché è obbligato dalla legislazione inglese, e spende per andarlo a smaltire. Con noi, invece, ottiene un *fee*, un piccolo riconoscimento, che gli consente di ricavare anche un piccolo ritorno economico da questa attività e il tutto è ricompreso all'interno del costo di noleggio che assorbiamo.

Per quanto riguarda la dimensione dei prodotti ed i processi legati al cosiddetto bianco, non è propriamente vero che siamo legati unicamente al «bianco». Siamo partiti dal «bianco» perché questo comparto avrebbe permesso di dimostrare che, se il nostro modello si applicava all'interno di quel settore, per tipologie di mercato, anche tutto il resto era fattibile. Se, a livello dei costi, siamo in grado di applicare il nostro modello al mondo del «bianco», esso si applicherà anche al mondo delle televisioni

e agli altri settori. Oltretutto, una televisione costa molto di più di una lavatrice che ha un valore industriale di circa 100 euro. Abbiamo, quindi, già formulato più di una proposta in diversi settori di mercato.

Nell'ambito dell'accordo di programma con il Ministero dell'ambiente era previsto che, nei primi due anni di operatività sul mercato (sulle cui condizioni stiamo trattando con i produttori di elettrodomestici, ma stiamo anche stendendo accordi triennali sui volumi, affinché rispecchino quelli previsti all'interno del suddetto accordo), rifornissimo solamente quei produttori che servono le catene della distribuzione organizzata o i *kitchen manufacturers* (produttori di cucine), perché sono centri sicuri di installazione. In questi punti vendita, che sono già adibiti all'installazione dei loro prodotti, non vi è inizialmente la necessità di inserire un deposito cauzionale, la cui introduzione è stata invece obbligatoriamente prevista a partire dal terzo anno.

La Comunità europea è orientata in senso estremamente favorevole all'adozione di un deposito cauzionale. La nostra ricerca, dal punto di vista tecnologico, ha comportato costi industriali tali da imporre un deposito cauzionale, ma qualora venga inserito, il singolo cittadino che acquista una lavatrice di 85 chili e vuole portarsela a casa dovrà spendere solo 10 euro di deposito (non 50 euro, perché metterebbero fuori mercato il prodotto). Con un deposito di 10 euro, sostenibili da parte del consumatore finale, vi è la possibilità di portarsi a casa il prodotto e successivamente restituire l'imballo. Le catene della distribuzione inglese hanno già inserito all'interno del loro sistemi informativi, dopo il predetto accordo che abbiamo stipulato a Londra con il gruppo DSGi, i dati relativi a quei consumatori che dovranno pagare un banale deposito cauzionale.

FLUTTERO (*PdL*). Il modello si può applicare anche a elettrodomestici di dimensioni più piccole?

DE SANTIS. Questa possibilità sarà prevista anche per gli elettrodomestici di dimensioni più piccole. L'importante è che focalizzate l'attenzione sul fatto che ci rivolgiamo alle catene dalle distribuzione organizzata e, quindi, alle piattaforme logistiche di livello mondiale. Sulla stessa piattaforma logistica si trovano dalle piccole radio ai televisori.

Per quanto riguarda i nodi della logistica, settore in cui talvolta l'Italia soffre rispetto ad altre nazioni a livello internazionale, possiamo fornire il nostro contributo presidiando le reti di logistica e la piattaforme distributive, controllando le merci e, addirittura, seguendo la tracciabilità dei prodotti. Ciò vuol dire, a livello di competitività, stare tra Shanghai, New York, Roma e Milano.

Per quanto riguarda i costi, presidente Monti, evidentemente il percorso che abbiamo seguito finora ha comportato ingenti investimenti da parte nostra. Oggi ci stiamo rivolgendo al mercato del *private equity* a livello internazionale. Fortunatamente gli americani ci hanno convocato per due settimane, nella Silicon Valley, a discutere di questo tema, ma questo potrebbe voler dire vedere la nostra realtà non più rappresentata dalla pat-

tuglia acrobatica tricolore, ma a stelle e strisce e dislocata in altre aree. Francamente, dopo tutto questo sforzo, ci dispiacerebbe un po'. Se ci fosse la possibilità, da parte dello Stato, attraverso l'accordo di programma, di sostenere anche in piccola parte, sulla base di *project financing* mirati, le attività di Free Pack Net, credo che saremmo nella condizione di sfruttare queste piccole somme per catalizzare meglio gli interessi di fondi privati, magari molto più vicini alle nostre realtà.

Per inciso, all'interno dell'accordo di programma il Ministro aveva addirittura previsto che, qualora avessimo avuto necessità di fonti di finanziamento, avremmo dovuto dapprima rivolgerci al tessuto economico italiano. Fino ad oggi ci siamo comportati così ed è così che abbiamo realizzato questa attività.

PRESIDENTE. Purtroppo dobbiamo concludere i nostri lavori a causa del concomitante inizio della seduta dell'Assemblea.

Avrei voluto porre alcune domande, in particolare come funziona il problema dell'importazione da Paesi al di fuori dell'Unione europea.

DE SANTIS. È una questione molto interessante.

PRESIDENTE. Forse non sono penalizzati, ma comunque credo che ci siano costi superiori per il recupero dell'imballaggio.

DE SANTIS. È una considerazione importante.

PRESIDENTE. Quindi, quei Paesi sono svantaggiati nel portare i prodotti in Europa.

DE SANTIS. Nel momento in cui in Europa ci fosse una legislazione vigente a favore del *packaging* riutilizzabile ed i produttori fossero sul mercato con questi imballaggi, l'azienda cinese che esporta in Italia una lavatrice sarebbe obbligata a impiegare un *packaging* riutilizzabile, che però non può essere preso nelle reti di *reverse logistic*, perché quelle a basso costo sono le nostre. Dovrebbero avere reti ad alto costo e quindi le barriere aumenterebbero. Ci sarebbero comunque delle barriere indotte.

PRESIDENTE. Ringrazio i rappresentanti della Free Pack Net s.r.l. per il contributo fornito ai lavori della nostra Commissione.

Dichiaro concluse le audizioni e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 16,30.