

SMALTIMENTO SOSTENIBILE

I rifiuti rappresentano per la moderna distribuzione un annoso problema, non solo per la grande varietà di tipologie, quali secchi, organici, inorganici, imballaggi e RAEE, ma anche per le numerose normative a carattere locale e nazionale. Tale complessità non scoraggia però imprese distributive, imprese della ristorazione moderna e società di gestione dei centri commerciali, che raccolgono la sfida dello smaltimento sostenibile, anche in sinergia con pratiche di efficientamento energetico

ECOMONDO

La gestione dei rifiuti nella distribuzione moderna tra esperienze in atto e progetti in fase di sviluppo

delle strutture, nell'ottica di un'economia circolare. Qual è l'incidenza delle strategie di smaltimento sul business del commercio al dettaglio? Quando e

come diventa una leva di competitività? Su questi temi Largo Consumo ha promosso un workshop in occasione di Ecomondo, la fiera internazionale del re-

cupero di materia ed energia e dello sviluppo sostenibile, giunta alla ventesima edizione. L'incontro, moderato dal giornalista Armando Garosci, ha evidenziato la non chiarezza del contesto istituzionale all'interno del quale un'impresa opera può impedire comportamenti virtuosi. Le aziende potrebbero concretamente combinare i benefici ambientali con quelli economici, con un approccio strategico, anche grazie ad una semplificazione burocratica e facilitazioni.

Testa: occorre spostarsi verso un'economia circolare

A delineare lo scenario attuale è stato **Francesco Testa**, Professore Associato della **Scuola Superiore Sant'Anna** di Pisa: "Un obiettivo e una sfida del settore industriale è spostarsi da un'economia ad approccio lineare ad una circolare. Tale transizione è resa difficoltosa dai limiti che poi favoriscono la generazione dei rifiuti nelle varie fasi del processo di produzione di un bene".

Barriere di natura legislativa, culturale, strategica, per essere abbattute necessitano di un cambio di paradigma nella gestione dei rifiuti, creando sistemi efficienti, riducendo l'inquinamento dei processi, migliorando la gestione dei servizi. Il retail ha una funzione fondamentale all'interno di questo ciclo. Nel rispetto della gerarchia della gestione dei rifiuti che la Commissione Europea ha definito, vi sono più soluzioni sinergiche: riduzione degli over stock, smart shelves, scadenze indicate nei codici a barre per favorire politiche di



Francesco Testa,
Scuola Superiore
Sant'Anna



Sant'Anna
Scuola Universitaria Superiore Pisa

sconto mirate. Senza dimenticare la prevenzione dello spreco alimentare.

Un esempio di zona grigia è quella caratterizzata dal riutilizzo, che si sposa perfettamente, nell'ottica di una economia circolare, con la logica della gestione sostenibile dei rifiuti o di una manutenzione volta al ripristino.

"Avremmo in linea teorica diverse possibili operazioni: scambio tra punti vendita, riparazione di un'apparecchiatura per uno specifico punto vendita, recupero di componenti utili per un macchinario su altro punto vendita, il cui regime normativo muta a seconda che essi siano beni o rifiuti.

Tuttavia resta molta incertezza, dal momento che, per quanto riguarda i rifiuti, i decreti attuativi in termini di preparazione per il riutilizzo, che prevedono delle autorizzazioni semplificate, non sono ancora stati emanati".

Aires: intervenire sulle discrepanze di sistema

Anche **Davide Rossi**, Direttore Generale di **Aires**, ha evidenziato le differenze che caratterizzano la raccolta dei rifiuti elettronici RAEE e la difficoltà del settore.

"Il ruolo di chi ritira i grandi elettrodomestici è importantissimo per il supporto dato non solo all'ecologia, ma anche al lavoro che il Ministero dovrebbe fare, unitamente alle amministrazioni locali e a tutte le istituzioni deputate a tale raccolta. Tuttavia le condizioni sono asimmetriche e a danno della distribuzione a partire dalla raccolta. Le scelte stabilite dall'Europa non aiutano perché i grandi fornitori sono prevalentemente extra europei, mentre i rivenditori sono per la gran parte europei. È questo il problema: l'Europa legifera in maniera decisa nei confronti di questi ultimi rispetto ai primi. Senza contare le normative italiane, ancor più pressanti che altrove". In realtà sarebbe importante considerare che anche i consumatori hanno il dovere di fare la propria parte.



Davide Rossi,
Aires



Comprendo la necessità da parte di ampie fasce della popolazione di acquistare i modelli più economici che nella gran parte dei casi risultano essere meno eco-compatibili, tuttavia non dobbiamo dimenticare che i distributori possono solo incentivare, ma di fatto non sono né produttori né acquirenti, eppure è su questa categoria che la legislazione punta il dito.

"Qualcosa si sta muovendo in termini di coordinamento tra enti, istituzioni e soggetti coinvolti nel ritiro e nello smaltimento e proprio su questo Aires è molto attiva nel segnalare le problematiche della filiera. In un sistema di mercato libero, si sta lavorando per una uniformità di raccolta a livello nazionale. Personalmente ritengo che il rivenditore abbia il diritto ad essere parzialmente remunerato nel momento in cui vende il prodotto, un contributo che costituisca un primo aiuto, visti anche gli oneri derivanti dalla burocrazia e dalla complessità della gestione stessa".



Un'immagine del workshop che si è tenuto nel giorno di chiusura di Ecomondo, manifestazione di respiro internazionale giunta alla sua ventesima edizione, svoltasi a Rimini Fiera dall'8 all'11 novembre scorso.

I partecipanti al Workshop

La gestione dei rifiuti del retail e Gdo Fiera Ecomondo - Rimini, 11 novembre 2016

Francesco Testa	Professore Associato in Economia e Gestione delle Imprese, Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa
Davide Rossi	Direttore Generale, Aires
Angelo Brancaccio	Responsabile Nazionale Trattamento Rifiuti e Pulizie, Auchan
Francesco Soldi	Responsabile Marketing e CSR IGD
Andrea Ramonda	Direttore Mercato, Herambiente

Auchan: la complessità della gestione e l'importanza di eliminare le inefficienze

“La gestione dei rifiuti – ha sottolineato **Angelo Brancaccio**, Responsabile Nazionale Trattamento Rifiuti e Pulizie di **Auchan** – è molto onerosa, a causa di una normativa estremamente stratificata, farraginosa e complessa, che richiede l'ausilio



Angelo Brancaccio, Auchan



di esperti dedicati, per verificare il rispetto delle leggi ma anche l'ottimizzazione dei costi, considerando che la spesa si aggira per noi intorno a qualche milione di euro. I costi si affrontano rinegoziando i contratti, eliminando le inefficienze e potenziando la raccolta differenziata in funzione del riciclaggio e dell'economia circolare. È il caso ad

esempio del cartone degli imballi, che rappresenta circa il 50% dei rifiuti e al quale viene riconosciuto un valore di mercato. Grazie alla raccolta differenziata, trasformiamo questo rifiuto in risorsa, anche abbattendo i costi industriali

dei gestori perché riducono il costo del personale dedicato alla selezione. Accanto alla differenziata abbiamo sviluppato altre azioni come la riduzione degli imballaggi con interi reparti di prodotti sfusi, le donazioni al Banco Alimentare, pari quest'anno a circa un milione di euro, la vendita scontata di prodotti prossimi alla scadenza”.

Herambiente: gli incentivi non creano innovazione

Andrea Ramonda, Direttore Mercato di **Herambiente**, la più grande società nel settore del trattamento dei rifiuti con 83 impianti certificati, oltre 1000 operatori specializzati e una struttura commerciale dedicata, ha portato l'esperienza della società sulle



Andrea Ramonda, Herambiente



grandi multinazionali, con cui negli ultimi anni sono stati applicati processi aziendali alla gestione del rifiuto. “Gli incentivi sono completamente inutili, non creano reale innovazione di processo e di servizi. Negli stabilimenti che gestiamo puntiamo non alla massa, ma a raccogliere bene col tempo, a raccogliere la qualità perché la qualità è va-

lore. Lavorando, come nel caso della plastica, nella fabbrica del cliente o sul punto di vendita, diamo un controvalore economico ai rifiuti, creando un'opportunità. Ciò però impone tempo, studio e una differente gestione, per poter

creare valore. Inoltre, mediante la tracciabilità del rifiuto, visibile nel sito, i clienti hanno costantemente la bilancia tra rifiuti a costo e a ricavo. La burocrazia diventa pesante anche nel caso dell'impiantistica, in Italia carente rispetto al potenziale, ma si sta diffondendo una cultura che potrebbe portare a nuovi interessanti sviluppi”.

IGD: sensibilizzare operatori e clientela delle gallerie

Francesco Soldi, Responsabile Marketing e CSR **IGD**, ha indicato come si possano favorire attività di riciclo, con opportunità interessanti collegate all'economia circolare.

“Noi non produciamo rifiuti, essendo gestori di centri commerciali. Fino a qualche anno fa parlavamo solo di energia elettrica, ma da un biennio ci siamo focalizzati anche sui rifiuti, vista anche la crescita di ristoranti all'interno dello strut-



Francesco Soldi, IGD



do la fattibilità di un progetto di economia circolare”.

ture. Non solo imballaggio, quindi, ma anche rifiuto complesso che per essere smaltito ha bisogno di una determinata qualità di lavoro. Abbiamo sensibilizzato gli operatori e la clientela delle gallerie mediante campagne mirate, con ottimi risultati; termineremo nel 2018 la certificazione ISO 14.001 del 90% dei nostri Centri; stiamo valutando

ECOMONDO
the green technologies expo

Ecomondo è organizzata da
Italian Exhibition Group spa

Via Emilia 155

47921 Rimini

Tel. 0541.744.510

0444.969.129

www.ecomondo.com

www.iegexpo.it