



LIFE10 ENV/IT/307



LIFE10 ENV IT 000307 NO.WA
« No Waste »

Primo incontro di scambio di buone pratiche e di networking
17 gennaio 2013

VERBALE

DATA: 17 GENNAIO 2013

SEDE: Ambiente Italia, via Carlo Poerio, Milano

Dopo i saluti dell'amministratore delegato di Ambiente Italia, Giovanni Ferrari del Comune di Reggio Emilia e Orsola Bolognani di Ambiente Italia hanno brevemente presentato il progetto NO.WA ai partecipanti. La giornata è così suddivisa:

Sessione I: riduzione rifiuti nella GDO

Sessione II: centro del riuso

Sessione I - Riduzione dei rifiuti nella Grande Distribuzione Organizzata: confronto tra partner e esperti al fine di impostare il piano d'azione per la prevenzione della produzione e per la riduzione dei rifiuti nella GDO

PARTECIPANTI SESSIONE 1
Comune di Reggio Emilia
Ambiente Italia
Comune di Trento
CONAI
Coop. ERICA
Progetto LIFE+ Promise
CAUTO - Progetto LIFE+ NOW - No more Organic Waste
Svi.Med
Regione Lombardia – protocollo intesa con GDO
Progetto LIFE+ Wasteless in Chianti
Progetto LIFE+ Lowaste
Progetto Maritime IT-FR RES MAR, Azione D (Elba Plastic Free)
Lab&Lab

La bozza del Piano d'Azione per la riduzione dei rifiuti che il progetto NOWA ha elaborato per una sua sperimentazione all'interno di alcuni punti vendita di Coop Nordest è stato presentato per fornire spunti al dibattito.



LIFE10 ENV/IT/307



Per permettere una migliore gestione dell'incontro è stato chiesto a tutti una breve presentazione di loro stessi e della struttura rappresentata. In seguito alla fase di presentazione, i partecipanti sono stati invitati a dividersi, secondo le loro competenze, in due gruppi di lavoro sugli argomenti seguenti:

- **Gruppo 1: Politiche di Imballaggio, moderato da Orsola Bolognani (Ambiente Italia)**

Il gruppo ha affrontato le domande aperte:

- GDO e politiche di imballaggio: quali opportunità?
- Utilizzo di imballaggi in materiali biodegradabili per i prodotti da banco e gastronomia: è efficace promuoverne l'utilizzo nella GDO ai fini della riduzione dei rifiuti?
- Prodotti sfusi e alla spina: nella GDO o nel negozio di vicinato?

- **Gruppo 2: COMUNICAZIONE E MONITORAGGIO, moderato da Lorenzo Bono (Ambiente Italia).**

Il gruppo ha affrontato le domande aperte:

- Campagna di comunicazione: quali strumenti utilizzare per rendere ben visibili le buone pratiche di prevenzione dei rifiuti e orientare le scelte del consumatore?
- Monitoraggio dei risultati di riduzione dei rifiuti negli esercizi commerciali che applicano il Piano d'Azione: quale approccio adottare per valutare l'efficacia del Piano?

Dopo circa 30 minuti di lavoro, i portavoce di ogni gruppo hanno esposto i principali punti di discussione emersi durante il confronto.

Relativamente al **gruppo 1**, che ha affrontato l'argomento della **POLITICHE DI IMBALLAGGIO**, i principali elementi emersi sono stati:

- Imballaggio biodegradabile/compostabile: perplessità in merito all'opportunità di promuovere l'utilizzo di questa tipologia di imballaggi nella GDO, sia per difficoltà di conferimento nel flusso dell'organico (raccolta dell'organico non sempre presente, alto rischio di conferimenti impropri di questi imballaggi nel flusso delle plastiche) sia per l'effettiva possibilità di riciclo presso gli impianti di compostaggio (problemi legati ai tempi di maturazione del compost)
- Coinvolgimento produttori per i prodotti a marchio: importante coinvolgere anche i produttori nell'implementazione del Piano d'Azione per la riduzione dei rifiuti nella GDO al fine di promuovere il ricorso a imballaggi "leggeri" (in primis per i prodotti a marchio GDO)
- Compostaggio/problema autorizzativo: difficoltà a promuovere pratiche di auto-compostaggio presso le strutture di vendita per invenduto/scarti di ortofrutta e gastronomia
- "Rigidità normativa"/chiarezza normativa: l'introduzione della TARES rende più difficile la possibilità di riconoscere incentivi per chi applica buone pratiche di prevenzione dei rifiuti; opportuna la revisione del sistema di tassazione, a partire dall'invenduto
- Vantaggi logistici del riutilizzo degli imballaggi terziari (pallet): questa buona pratica, molto efficace per la prevenzione dei rifiuti, consente alla GDO di conseguire anche notevoli benefici logistici. In generale, interventi sugli imballaggi terziari possono consentire di ottimizzare lo stoccaggio dei prodotti, con riduzione di costi di trasporto e ottimizzazione degli spazi di magazzino
- Vendita di prodotti sfusi: da verificare l'efficacia di applicazione di questa buona pratica nella GDO, per il rischio che i clienti acquistino ripetutamente l'imballaggio vanificando il beneficio atteso. L'esperienza condotta in Regione Lombardia ha comunque evidenziato buoni risultati.



LIFE10 ENV/IT/307



Relativamente al gruppo 2, che ha affrontato l'argomento della COMUNICAZIONE/CAMPAGNE INFORMATIVE, i principali elementi emersi sono stati:

- Comunicazione "integrata" con quella abitualmente utilizzata dalla GDO. Creare una campagna cercando di lavorare su un'immagine coordinata e non una comunicazione che rimanga in qualche modo parallela. In alcune campagne, le informazioni riguardanti le politiche di riduzione sono state inserite all'interno dei volantini distribuiti porta a porta, usati abitualmente dalla GDO per promuovere le proprie offerte. Utilizzata la stessa agenzia di comunicazione della GDO (Cauto-GDO Brescia).
- Campagna a 360 gradi che coinvolge più attori del territorio: organizzata su diverse scale territoriali, utilizza diversi strumenti di comunicazione e coinvolge soggetti pubblici e privati (regione Lombardia). Tra gli strumenti di comunicazione utilizzati, una conferenza stampa di presentazione, l'affissione pubblica di manifesti in città, comunicazione esterna e interna (corner informativo + percorso guidato) al punto vendita.
- Considerare i costi aggiuntivi di comunicazione per la GDO: cosa offriamo "in cambio", quale può essere il ritorno di immagine a fronte di questi costi aggiuntivi?
- Importante la scelta del periodo (da concordare con GDO e punto vendita) per evitare di sovrapporsi ad altre iniziative
- Instaurare un buon rapporto e formare per primo il dirigente del punto vendita
- Formazione del personale della GDO per farlo
- Strumenti di comunicazione utilizzati all'interno dei punti vendita: distribuzione gratuita di contenitori per i prodotti alla spina, etichette poste sugli scaffali per evidenziare i prodotti con minori imballaggi, totem informativi, punti ludici (gioco in cui si indovina il prodotto con minore imballaggio) visite guidate all'interno del punto vendita
- Possibilità di comunicare sia riduzione che corrette pratiche di raccolta differenziata (approccio win win): strategico lavorare sulle possibilità offerte dalla comunicazione diretta al consumatore all'interno del punto vendita della GDO
- Il dossier CONAI "La prevenzione Ecoefficiente" rappresenta una buona vetrina per individuare i prodotti sul mercato che pongono una particolare attenzione al tema della riduzione degli imballaggi primari.

Infine, il **gruppo 2** ha affrontato ed esposto le problematiche e le esperienze relative al **MONITORAGGIO**, presentando i seguenti punti emersi nella discussione:

- L'iniziativa Ecoacquisti Trentino, al momento, monitora prevalentemente la percentuale di prodotti a ridotto imballaggio relativa a determinate tipologie di prodotto (non si riescono ancora ad ottenere dati significativi dalla GDO sui valori assoluti di vendita)
- Lombardia: l'iniziativa della Regione, ad oggi, raccoglie dati sulle quantità di prodotti alla spina venduti e sulla devoluzione dell'invenduto
- Regione Piemonte: monitoraggio vendite campagna detersivi self service (campagna 2009), progetto transfrontaliero Alcotra D2R2 ha una parte sul monitoraggio (ma sembra riguardare più il monitoraggio dell'efficacia delle azioni....)
- CPR System ha un database interrogabile sia per regione che per cliente della GDO da cui possono essere dedotti il numero di bancali riutilizzabili
- Interrogare direttamente le aziende produttrici di prodotti a ridotto imballaggio sulle quantità vendute alle diverse catene della GDO



LIFE10 ENV/IT/307



Un dibattito è stato avviato sui punti principali esposti dai due gruppi di lavoro, evidenziando le esperienze simili per quanto riguarda le fasi di comunicazione e le criticità nella gestione del monitoraggio.

Orsola Bolognani ha quindi concluso questa prima sessione di lavoro, ringraziando i partecipanti per gli importanti contributi, che saranno approfonditi ed integrati nel piano d'azione per la riduzione dei rifiuti all'interno dell'attività 4 del progetto NOWA. Il piano definitivo sarà presentato a Reggio Emilia nei prossimi mesi.

Sessione II - Riuso: confronto tra partner e esperti al fine di impostare il progetto per la realizzazione di un Centro del riuso.

PARTECIPANTI SESSIONE 2
Comune di Reggio Emilia
Ambiente Italia
Comune di Trento
Svi.Med
Lab&Lab
Rete Operatori Nazionali dell'Usato, Occhio del Riciclone
Coop. Insieme Vicenza
Regione Lombardia
Coop. ERICA
Progetto LIFE+ Promise
CAUTO - Progetto LIFE+ NOW - No more Organic Waste
Progetto LIFE+ Lowaste
Progetto LIFE+ IDENTIS WEEE
Progetto LIFE+ Wasteless in Chianti
Progetto Maritime IT-FR RES MAR, Azione D (Elba Plastic Free)

La sessione II di questo primo incontro di scambio di buone pratiche è iniziata con una breve presentazione del database creato all'interno del progetto NOWA, che raccoglie le buone pratiche esistenti a livello italiano ed europeo sulla riduzione dei rifiuti, nella GDO, e sulle attività di riuso. Di seguito Mario Sunseri di Lab&Lab ha presentato brevemente il progetto LIFE+ IDENTIS WEEE; il progetto prevede lo sviluppo di diversi prototipi di contenitori per la raccolta dei RAEE, i quali sono in grado di garantire la tracciabilità dei rifiuti raccolti, trasmettendo e raccogliendo le informazioni sui materiali e sugli utenti coinvolti

Si è quindi passati al dibattito affrontando le domande aperte poste a discussione:

CENTRO DEL RIUSO

Domande aperte

1. Problema amministrativo (definizione rifiuto non rifiuto) e di responsabilità per:
 - Materiale in ingresso ai Cdr
 - Materiale che necessita manutenzione straordinaria (vedi tipo RAEE) - che approccio adottare?
2. Sostenibilità Economica: donazione o vendita dei beni? Investimento necessario? Gestione senza contributi?



LIFE10 ENV/IT/307



3. Disponibilità a donare per mettere sul mercato (vendita, non regalo) beni non alimentari funzionanti dalla GDO: come affrontare i problemi di responsabilità nella cessione di materiale elettrico elettronico (sicurezza, marcatura CE, ecc)? Quale sistema di garanzia per i prodotti venduti? Come gestire l'invenduto? Garanzia corretto smaltimento?
4. Il dibattito è stato molto vivace ed i partecipanti hanno mostrato grande interesse sull'argomento.

I principali elementi emersi possono essere sintetizzati come segue:

- Crisi di approvvigionamento sul mercato dei beni secondari, spesso dovuta agli alti costi di transazione
- Sono possibili due diversi percorsi, che prevedono differenti modalità organizzative:
 - 1) Intercettazione dal flusso dei rifiuti urbani, trasporto, preparazione al riutilizzo
 - 2) raccolte dedicate, preparazione al riutilizzo
- Si stima che la sostenibilità economica (break even point) dei centri di preparazione al riutilizzo sia garantita da un flusso di rifiuti relativo ad un bacino di almeno 35.000 abitanti
- Problema autorizzativo: una volta che un rifiuto viene trattato da un centro autorizzato, con quale codice "esce"?
- La cessione gratuita del bene, a differenza della donazione, consente la sua successiva vendita
- Importanza del riconoscimento del valore economico del rifiuto urbano conferito al centro di riuso/preparazione al riutilizzo. Differente approccio tra attività gestita da Onlus e una vera e propria attività economica, soprattutto per quanto riguarda le necessità di approvvigionamento
- Tra i flussi in ingresso, possono essere considerati anche parte dei rifiuti speciali (inclusi quelli provenienti dalla GDO)
- RAEE: la direttiva del Luglio 2012 include la possibilità di trattamento al fine del riutilizzo attraverso la cessione del bene (da valutare il problema della responsabilità del venditore e della garanzia...)
- L'esperienza del centro del riuso gestito dalla Cooperativa Sociale Insieme di Vicenza (regime autorizzativo della Provincia piuttosto favorevole...) si basa su un flusso di rifiuti in entrata che ha tre principali tipologie di origine: cessione di beni, ecocentri e raccolte convenzionate, rifiuti speciali. I tre principali flussi in uscita riguardano invece la vendita al dettaglio (per i beni di migliore qualità), la vendita all'ingrosso (per le seconde scelte), lo scarto rimanente.

I diversi enti e strutture coinvolte hanno mostrato (per la mancanza di un quadro normativo chiaro) differenze a livello territoriale (provinciale, nel caso della coop. Sociale Insieme di Vicenza) che individuano diversi strumenti attuativi caratterizzati da differenti vantaggi e svantaggi.

Molti sono i punti ancora sospesi sull'argomento, ma i partecipanti hanno condiviso l'interesse nell'approfondire la tematica, sia grazie ai risultati del progetto NOWA sul centro di riuso che si sta proponendo per il Comune di Reggio Emilia, sia grazie ai risultati della rete O.N.U. (Rete Operatori Nazionali dell'Usato) e della Cooperativa Sociale Insieme di Vicenza, coinvolti dal progetto Europeo "PRISCA" insieme alla Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa, che sta fornendo un parere legale sulla direttiva 2008/98/CE, legge di riferimento per la creazione di un centro del riuso, come previsto anche dal progetto PRISCA da sperimentare a San Benedetto del Tronto.

Tutti i contributi emersi saranno a supporto dell'elaborazione dello studio di fattibilità di un centro del riuso che è previsto all'interno del progetto NOWA, per il Comune di Reggio Emilia. Il risultato di questa attività sarà presentato nei prossimi mesi a Trento.