

LA PAROLA A GIULIANO MADDALENA E RICCARDO GIORDANO

Raee: Ecoped/Ridomus e IKEA si confrontano

Pareri a confronto, con un denominatore comune: i Raee. Una materia che diventa sempre più di pressante attualità. Ancor più alla luce della nuova Direttiva Europea. Che alza i tassi di raccolta nei vari paesi dell'Ue (mettendo in campo anche il cosiddetto "Uno contro zero") e introduce nuove norme per la produzione degli apparecchi elettrici ed elettronici. Sullo stato dell'arte delle attività connesse ai Raee, due protagonisti del calibro di Ecoped/Ridomus e IKEA (multinazionale dell'arredamento e non solo) si sono confrontate. La parola a Giuliano Maddalena, direttore generale del consorzio, e a Riccardo Giordano, environmental manager Italy di IKEA.

I rifiuti elettrici ed elettronici costituiscono un patrimonio. Sono fonte di materiali riciclabili, come ad esempio i metalli rari. Iniziamo cercando di capire come funziona il Decreto 151/2005.

Giuliano Maddalena: Tutti pensano al Decreto 151 come il provvedimento che sposta l'onere del finanziamento della gestione dei rifiuti sul produttore. E' vero, ma noi di Ecoped/Ridomus non lo vediamo solo in questa prospettiva. Il Dm 151 deve rappresentare la possibilità di pensare al rifiuto come a una risorsa. Ecoped ha fatto di questo la propria filosofia: da rifiuto a risorsa.

In che modo?

Giuliano Maddalena: I Raee diventeranno una risorsa anche per il produttore. Ma solo se riuscirà a recuperare le materie prime. Aiuterebbero, inoltre, ad abbattere i costi di produzione. Indubbiamente ci saranno sempre persone che cercano di aggirare il sistema. Facciamo un esempio. Nel Decreto 151, si dice che i produttori devono garantire, attraverso i loro sistemi collettivi, di recuperare almeno l'80-85% del rifiuto. Ecco, questo recupero deve essere garantito attraverso un controllo ferreo della filiera. Il ruolo del consorzio deve essere questo: garantire veramente il recupero delle materie prime seconde.

In che senso?

Giuliano Maddalena: Noi abbiamo messo a punto il disciplinare Ecoguard. Ecoped, con questo progetto ha processato un sistema di tracciabilità dell'intera filiera, fino alla fase di trattamento finale che, grazie alla collaborazione con primari partner nazionali e internazionali, garantisce la reintroduzione delle risorse naturali in nuovi cicli produttivi. Il processo è stato disciplinato e descritto attraverso requisiti di riferimento e indicatori di performance oggettivi. Ecoguard è certificato da uno dei più importanti enti certificatori internazionali, Tuv, e ha un comitato tecnico esterno che ne garantisce la terzietà. Tracciabilità, riduzione dell'impatto ambientale e massimizzazione del recupero delle risorse naturali contenute nei Raee sono i traguardi raggiunti da Ecoguard dando una soluzione oggettiva alle vulnerabilità dei sistemi di raccolta Raee, diventando bench mark di tutte le azioni future e presenti. I progetti come Ecoguard acquistano una duplice valenza: realizzare e processare un sistema efficiente e vantaggioso per tutti e garantire un auto apprendimento continuo di eventuali problematiche della gestione di nuovi rifiuti e prodotti propedeutiche alla erogazione di servizi e processi adeguati.

Il decreto ministeriale 151 è completo e sicuro? E' percepito da tutti?

Riccardo Giordano: Dipende da che cosa intende per tutti. IKEA gioca un doppio ruolo. Noi siamo sia produttori che distributori. Il Decreto 151 finalmente regolarizza qualcosa che mancava. Ossia, la responsabilità del produttore e del rivenditore di innescare dei meccanismi virtuosi da parte dei clienti. Abbiamo cercato

per anni di ritirare le vecchie lampadine fluorescenti perché gli altri Paesi europei lo facevano già da tempo. La raccolta si faceva all'interno dei nostri punti vendita, effettuando una sorta di "Uno contro uno". Però, il 151 è un decreto che di semplificato ha proprio poco. Adesso, per legge, dobbiamo gestire tutto il servizio ma con una serie di complicazioni. Che vanno a insistere su un sistema che dovrebbe essere molto più semplice, aggiungendo costi per i retailer. E' vero che lo paga il produttore, ma il produttore poi lo ribalta sul consumatore che, oltre a pagare l'ecocontributo, paga anche la burocrazia.

Per IKEA che valore ha il rifiuto?

Riccardo Giordano: Il tema del rifiuto come risorsa è uno dei cardini principali della nostra politica di sostenibilità. E ha come elemento cardine quello di non considerare lo scarto come un problema, ma come risorsa e materia prima. L'obiettivo è di arrivare, un giorno, a riciclare tutto. L'ambizione di IKEA è di diventare un luogo di trasmissione di conoscenza per le persone. Per imparare a praticare una vita domestica più sostenibile.

Parliamo di due temi caldi: il decreto "Uno contro uno" e l'imminente "Uno contro zero". Quali le criticità?

Riccardo Giordano: "Da una parte, IKEA è ben felice che arrivi il Decreto "Uno contro zero". Per ora, il cosiddetto "Uno contro uno" ha registrato poco successo. La nostra esperienza ci conferma che pochissimi dei nostri clienti hanno riportato in negozio un Raee o hanno richiesto il servizio a domicilio. Dal nostro punto di vista l'"Uno contro zero" potrebbe essere una buona opportunità, perché permette di creare un nuovo traffico di clienti all'interno del punto vendita. Ma attenzione: non si possono scaricare tutti gli oneri sul canale retail. Bisogna introdurre tutta una serie di provvedimenti correlati che semplifichino le situazioni. Ed evitino che i punti vendita diventino solamente delle discariche. La speranza dei distributori è di far parte di quelli che ricevono l'ecocontributo. Per gestire tutto il ritiro. Non dimentichiamoci che i costi da sostenere sono comunque ingenti.

Perché il decreto "Uno contro uno" sembra funzionare poco?

Riccardo Giordano: Fondamentalmente c'è poca conoscenza tra i consumatori. Magari a volte prevale la pigrizia, quando non si tratta di apparecchi dalle dimensioni ingombranti. E così facendo si perdono delle opportunità per tutti.

Giuliano Maddalena: A mio parere l'"Uno contro uno" si poteva strutturare più semplicemente. Il decreto Semplificazioni non ha semplificato nulla. L'unica semplificazione che ha operato è stato introdurre l'autorizzazione necessaria per poter tenere nel punto vendita dei rifiuti. A questo è stata però accostata una complicazione burocratica. Per cui il rifiuto deve essere catalogato, registrato, deve essere preso nome e cognome del cliente, bisogna produrre uno schedario. Con dei limiti di stoccaggio assurdi. Questo comporta complicazioni e inutili oneri per il retailer. Ma non solo: un aspetto di grande importanza coinvolge tutta la filiera del Raee. Infatti spesso per il distributore è difficoltoso conferire i Raee raccolti a un centro di raccolta comunale, magari lontano o inesistente, così come previsto dal Decreto. Anche per questo motivo Ecoped ha creato delle soluzioni logistiche e amministrative. Come il servizio EasyRaee, una soluzione "chiavi in mano" per i distributori che non devono più preoccuparsi di tenere traccia dei documenti o di organizzare il ritiro dei Raee. Infatti, Easyraee mette a disposizione un software per la gestione documentale, delle piattaforme logistiche per ospitare i Raee e un servizio di ritiro adatto a tutte le esigenze da 50 a 3mila chilogrammi.



Giuliano Maddalena



IKEA Italia: la scheda

IKEA è un'azienda multinazionale fondata in Svezia nel 1943 da Ingvar Kamprad, specializzata nella vendita di mobili, complementi d'arredo e altra oggettistica per la casa.

Nel 2011 il gruppo contava 131 mila collaboratori e ha fatturato vendite annuali per oltre 24,7 miliardi di euro; era presente con 258 punti di vendita in 37 paesi, gran parte dei quali in Europa, dove realizza l'82% del suo fatturato.

Ecoped, Ridomus ed Ecopower: la scheda

Ecoped, Ridomus ed Ecopower, sono tre consorzi distinti che fanno tutti riferimento a un'unica amministrazione. Ecoped e Ridomus sono due sistemi collettivi nati nel settore Raee nel 2006, il primo è nato dai produttori di piccoli elettrodomestici, come De'Longhi, Imetec, Termozeta, Groupe Seb, Polti. Ridomus, invece, raccoglie produttori di condizionatori per uso domestico. Nel 2009 il consorzio Ecoped ha aperto il proprio raggio operativo all'attività di pile e accumulatori. Alla divisione pile hanno aderito importanti produttori come Energizer; per gli accumulatori al piombo, alla divisione Ecopower, hanno aderito due grandi produttori come Midac ed Enersys. All'inizio di quest'anno, la divisione operativa di Ecopower si è separata dal punto di vista operativo ed è diventata un consorzio a sé stante agendo comunque all'unisono con il sistema Ecoped.