Sviluppo IMPRESA
La rivista d'informazione e cultura dell'ascensorismo italiano
Anno XXIV • n.3 luglio|settembre 2015

Spedizione in Abb. Post. 70% Filiale di Roma









44ª Assemblea Nazionale Anacam

Positivo bilancio di ITALIAELEVA. Prorogato di un anno il consiglio direttivo in carica



















Anacam Academy

L'Associazione Nazionale Imprese di Costruzione e Manutenzione Ascensori (Anacam) ha avviato il progetto Anacam Academy in collaborazione con il Centro ELIS, un percorso di formazione che coinvolge tutto il settore ascensoristico e che prevede **quattro livelli.**

Anacam Basic
Si rivolge ai ragazzi dai 14 ai 18 anni che alterneranno lezioni in aula a esperienze sul campo nelle aziende associate Anacam.



Anacam School
Si rivolge ai neo diplomati con l'obiettivo dell'inserimento in azienda.

Anacam for Professional
Si rivolge ai dipendenti delle imprese con l'obiettivo di aumentare le competenze tecnico-specialistiche. Progetto in via di definizione.



Anacam for Director
E' un Master che si rivolge agli imprenditori del settore con la finalità di accrescere e rafforzare le competenze commerciali, consulenziali e manageriali.

Per qualsiasi informazione è possibile contattare:

Luca Incoronato - Anacam tel. 0642013829
e-mail: l.incoronato@anacam.it

Edoardo Bellafiore - Consorzio ELIS tel. 0643560367
e-mail: e.bellafiore@elis.org

Associazione Nazionale
Imprese di Costruzione
e Manutenzione Ascensori

Proprietà
ANACAM
Associazione Nazionale
Imprese di Costruzione
e Manutenzione Ascensori

Fondazione 1971
Sede Via Emilia, 47
00187 Roma
Tel. 0642013829
Fax 064743898
www.anacam.it
E-mail info@anacam.it

Testata
Sviluppo Impresa
Fondazione 1991
Rivista Trimestrale
Registrazione al Tribunale
di Roma con Decreto n. 77/92
del 4-02-1992

Direttore Responsabile
Titti Lo Papa

Pubblicità
Assolift Servizi S.r.l.
Sede Via Emilia, 47
00187 Roma
Telefono 0642013893
Fax 064743898
E-mail:
assolift149660@assolift.191.it

Direttore Editoriale
Michele Mazzarda

Comitato di redazione
Paolo Bedetti - Ezio Bertazzoni - Massimo Bezzi - Antonio Ciani - Giovanni Colelli - Elio Defusto - Nicola Di Lillo - Pasquale Fiore - Bruno Forzinetti - Michele Mazzarda - Edoardo Rolla - Bruno Vergati - Enrico Vitale

sommario

Anno XXIV • trimestrale • n.3 luglio|settembre 2015

editoriale
Costruire per ripartire
di Michele Mazzarda, presidente nazionale ANACAM 3

mondo economico
Sindrome cinese, ma a preoccupare sono tutte le economie emergenti 4





44ª assemblea nazionale anacam
Confermata per un altro anno la squadra Mazzarda.
Successo per la seconda edizione di ITALIAELEVA 6

44ª assemblea nazionale anacam - giovedì 18 giugno 2015
Anacam: un anno di attività
Intervento di Michele Mazzarda 16

Relazione sull'attività di Efesme
Intervento di Massimo Bezzi
Intervento di Giuseppe Iotti 19

La Partnership H&D - Anacam
Intervento di Marco Milani
Intervento di Raffaella Dell'Acqua 24



La convenzione con Wind
Intervento di Gianni D'Onofrio 29

Presentazione del lavoro di comparazione tra EN 81-1 & 2 ed EN 81-20 & 50
Intervento di Paolo Tattoli 30

Accessibilità per ogni tipo di scala
Intervento di Eugenio Furlan 33

44ª assemblea nazionale anacam - venerdì 19 giugno 2015
Panorama economico nazionale e internazionale
Intervento di Luigi Monfredi 37

Presentazione dei dati 2014 dell'Osservatorio sulle PMI del settore ascensoristico
Intervento di Alessandro Di Scala 39

Presentazione del libro "Elementi di valutazione dei rischi e di gestione della sicurezza nelle piccole e medie aziende ascensoristiche"
Intervento di Giuseppe Iotti 42
Intervento di Paolo Tattoli 43

Presentazione Convenzione Anacam-Rina Services per le certificazioni OHSAS 18001, UNI EN ISO 9001 e UNI EN ISO 14001
Intervento di Lorenzo Pedrazzoli 44

Problematiche energetiche: il panorama legislativo e normativo europeo
Intervento di Giuseppe Iotti 46



Responsabile Comunicazione
Giovanni Colelli

Responsabile Organizzativo
Luca Incoronato

Segreteria Organizzativa
Laura Ferrari
Federica Valli

Realizzato da
Stefano Navarrini
Via San Godenzo, 115
00189 Roma
mobile 3334814420
E-mail stefano.navarrini@tin.it
www.stefanonavarrini.it

Stampato da
Futura Grafica 70 Srl
Via Anicio Paolino, 21
00178 Roma
Tel. 067840474/5
Fax 067840476
E-mail info@futuragrafica.com

Copyright© 2001

Altri prodotti o società menzionati possono essere marchi registrati dai rispettivi proprietari.

Presentazione della norma prUNI/TS 11300-6 sulla misurazione dei consumi energetici degli ascensori negli edifici del settore terziario
Intervento di Luciano Faletto 49

Breve presentazione su soluzioni per l'efficienza degli impianti idraulici
Presentazione di Samandel, a cura di Andrea Brumgnach 53
Presentazione di Encosys, a cura di Sebastiano Acquaviva 55
Presentazione di SMS, a cura di Vittorio Mazzoni
Presentazione di Hydroware, a cura di Giorgio Paccagnella 57
Presentazione di Officine Tulfer, a cura di Alberto Tulli 58

Presentazione Polizza UnipolSai in convenzione
Intervento di Roberto Coen
Intervento di Alberto Welish 59

Le elezioni del nuovo Consiglio Direttivo 61

Presentazione NISSAN Italia
Intervento di Gianluigi Quaranta 67

Tavola rotonda sui patentini e sul recepimento della direttiva ascensori 2014/33/UE 69

44ª assemblea nazionale anacam - sabato 20 giugno 2015
Le verifiche periodiche e straordinarie sugli ascensori 75



RICORDI
44ª Assemblea Nazionale Anacam
85

fiere

Russian Elevator Week: interessanti prospettive nonostante la crisi e l'embargo 97

Alla ricerca di nuove frontiere
di Elio Defusto 99

Interlift torna tra novità organizzative e nuovi record



101

redazionale

Telesan, la qualità nei servizi 103

convegni

A Firenze focus sulle norme relative ad apparecchiature di sollevamento e disabilità e porte e apparecchiature elettriche 104

"La Città che sale" a EXPO Milano 2015 108

Anacam Calabria: seminario tecnico aperto anche ai non associati 111

pubblicazioni assolift e inserzionisti 112

di ***Michele Mazzarda,*** presidente nazionale Anacam

Costruire per ripartire



Molti i segnali positivi dall'Assemblea Nazionale tenutasi a Milano a metà giugno. *Il fatto che tutti gli associati abbiano dimostrato ancora un forte senso di appartenenza e di unione, anche in questo momento delicato e difficile per tutti, palesando il forte senso di necessità di unione e coesione, è da sottolineare. Del resto negli ultimi anni, chi è iscritto ha sempre di più dimostrato vicinanza all'Associazione e agli associati dando testimonianza del valore dello spirito associativo. Devo dire che ricevo molti riscontri anche da chi non è iscritto, ma che comunque segue e apprezza la nostra attività. Abbiamo ancora qualche traguardo importante da raggiungere in questo anno e, nel momento in cui bisognava prendere una decisione sul futuro della dirigenza di questa Associazione, siamo stati tutti uniti e compatti. Con la proroga di tutto il Consiglio per un anno circa, è stata fatta una scelta responsabile, sottoscritta da tutti, che ci permette ancora per qualche mese di poter lavorare per terminare quelle importanti attività che ormai da anni abbiamo iniziato. Mi riferisco in particolare sia alla sicurezza degli impianti che alla sicurezza nell'attività nelle nostre aziende. Credo che sicuramente entro la prossima Assemblea porteremo tutto a compimento.*

In un mondo che sta cambiando, in cui l'Europa, le politiche europee, sembrano essere inadeguate e ormai superate da un mondo economico e del lavoro di Paesi già affermati e dove tutto si muove con tempi e valori completamente diversi, è necessario fare una riflessione. Guardando fuori dal confine, ci si accorge che in alcuni Paesi, soprattutto guardando verso Oriente, ma non solo, tutto sembra muoversi a velocità diverse e con numeri e valori di molto superiori a quelli europei. Dal monito nel cercare di fare azienda guardando ad un mondo che si muove diversamente rispetto a pochi anni fa, con dinamiche commerciali più aperte e globalizzate, a un mondo dove far crescere la consapevolezza del dover fare delle attente analisi sul modo in cui gestiamo le nostre aziende, guardando alle opportunità di cambiamento. In Italia, soprattutto, abbiamo una concentrazione di piccole e micro imprese che da anni restano tali in quanto la loro capacità di fornire una qualità del servizio superiore a volte è inarrivabile per altri; è dunque motivo di staticità della gestione aziendale ma forse, per sopravvivere, dovranno iniziare a guardarsi intorno aprendo l'orizzonte a nuove prospettive e modi di fare azienda.

Persino i nostri principali "clienti", gli amministratori di condominio, stanno dando segnali di organizzazione e modi di lavorare diversi dagli standard soliti. Diversamente dagli anni precedenti, le loro Associazioni hanno dato piena disponibilità a dialogare con noi; alcune di loro erano presenti con i loro massimi rappresentanti in Assemblea e hanno confermato la disponibilità a una futura e più proficua collaborazione per un sano e corretto confronto e una migliore divulgazione del mondo degli ascensori. Cosa che ufficializzeremo a breve.

Anche la mini Expo denominata ITALIALEVA, realizzata in Assemblea e accompagnata da tutti gli eventi di contorno, è stata un successo. C'è stato un aumento notevole dei partecipanti con la conferma di un modo più moderno di fare Assemblea e di incontrarsi e confrontarsi, in cui tutti gli attori del nostro mondo vengono messi a contatto in forma sia professionale che conviviale. Credo che l'idea di ricucire quel mondo così frammentato, com'era più di 10 anni fa, si stia portando a compimento e, del resto, anche con le altre Associazioni siamo riusciti a dialogare e a fare in modo che l'Italia abbia una voce univoca che rappresenti gli interessi di tutti.

Quello che più mi dà soddisfazione è che Anacam è al centro di tutto, questo è universalmente riconosciuto ed è merito di tutti, anche dell'associato che paga solo la quota e lascia fare ai dirigenti.

Certo, farebbe piacere incontrare tutti e confrontarsi con tutti. Spero che ai prossimi convegni regionali o alla prossima Assemblea nazionale, che si terrà a Roma a metà giugno del 2016, ci sia una partecipazione sempre maggiore, anche da parte di chi ha partecipato meno.

Non è facile e non sarà facile mantenere questa situazione, ma abbiamo gettato le fondamenta per un futuro più vicino alle aziende.

Sindrome cinese, ma a preoccupare sono tutte le economie emergenti

L'inflazione e la ripresa nell'Eurozona si sono rivelate più deboli delle previsioni a causa dei crescenti rischi al ribasso, legati soprattutto al rallentamento dell'economia cinese. E' il quadro dipinto in conferenza stampa dal presidente della Bce Mario Draghi che ha comunicato la revisione al ribasso delle stime su Pil e inflazione e ha ricordato la disponibilità di Francoforte ad estendere il programma di 'quantitative easing' oltre il termine prefissato (ma flessibile) di settembre 2016. Una prima iniziativa in senso 'espansivo' è partita subito: il tetto massimo dei titoli di Stato di un Paese dell'Eurozona, acquistabili dalla Bce in ogni singola emissione, è stato alzato dal 25% al 33% e il numero uno dell'Eurotower ha garantito che gli acquisti di bond verranno attuati fino a raggiungere l'importo massimo di 60 miliardi mensili. Le stime degli esperti dell'Eurosistema sulla crescita del Pil dell'Eurozona, rispetto alle previsioni dello scorso giugno, scendono dall'1,5% all'1,4% per il 2015, dall'1,9% all'1,7% per il 2016, dal 2% all'1,8% per il 2017. L'inflazione, invece, appare destinata a crescere di appena lo 0,1% quest'anno (+0,3% secondo le stime di giugno) e appare probabile che scenda in territorio negativo nei prossimi mesi, prima di riprendersi (+1,1% nel 2016, +1,7% nel 2017). Responsabili della frenata sono i mercati emergenti, come ha avvertito anche il Fondo Monetario Internazionale. "La ripresa continua a un ritmo più debole del previsto a fronte del rallentamento dei mercati emergenti, che pesa sulla crescita globale e sulle esportazioni dell'area euro" ha spiegato Draghi, sottolineando come la revisione al ribasso delle previsioni sia strettamente legato alla "più debole domanda esterna". E al centro della preoccupazione di tutti gli operatori c'è ovviamente Pechino, invitata da Draghi a proseguire con riforme che rendano il tasso di cambio dello yuan più suscettibile alle dinamiche di mercato. Al momento, ha concluso il presidente della Bce, sebbene non si presentino ancora rischi per la stabilità finanziaria, la crisi cinese sta avendo effetti tangibili sulla fiducia e sui volumi del commercio internazionale.

Le considerazioni della Bce sono arrivate proprio nel giorno del G20 di Ankara: doveva essere un meeting prettamente tecnico, per mettere a punto le proposte da sottoporre ai leader al vertice di metà novembre ad Antalya. Ma le turbolenze sui mercati delle ultime settimane, innescate dalle mosse della Banca del Popolo cinese, e le preoccupazioni crescenti per le conseguenze sulle economie mondiali del rallentamento di Pechino - e degli altri emergenti - fanno della Cina il 'piatto forte' del G20 dei Ministri delle Finanze e dei Governatori delle banche centrali ad Ankara. L'infilata di dati negativi, con il Pil inchiodato a un deludente +7% per quest'anno (con il sospetto che i dati reali siano anche inferiori), e, da ultimo, anche la contrazione dell'attività produttiva annunciata dal Pmi manifatturiero - sceso ad agosto sotto la soglia dei 50 punti, ai minimi da tre anni a 49,7 punti - spaventano tanto quanto l'incertezza prodotta dalle ripetute svalutazioni della valuta da parte della Banca Popolare cinese, intervenuta poi con due iniezioni di liquidità da 150 miliardi di yuan ciascuna, che hanno scatenato il panico sui mercati finanziari ad agosto. Dopo la crisi greca, che ha dominato i lavori dell'ultimo G20 finanziario di Istanbul, è insomma la bufera cinese al centro dell'attenzione e dei timori internazionali. Perché la ripresa, avverte il Fondo Monetario Internazionale in un *paper* inviato al G20, resta "moderata" e in cima ai rischi di ulteriori ribassi c'è proprio la transizione cinese. La priorità per la Cina, spiega il Fmi, dovrebbe essere quella di pilotare una "transizione dolce verso una crescita più sostenibile, contenendo le vulnerabilità", mentre "la recente correzione del mercato non dovrebbe scoraggiare le Autorità a portare avanti riforme per dare ai meccanismi

"La ripresa continua a un ritmo più debole del previsto a fronte del rallentamento dei mercati emergenti, che pesa sulla crescita globale e sulle esportazioni dell'area euro" ha spiegato il presidente della Bce Mario Draghi



di mercato un ruolo decisivo nell'economia". Riforme invocate anche dal presidente degli Stati Uniti Barack Obama che fa sapere di voler far pressione sul presidente cinese Xi Jinping sui temi delle riforme e dei tassi di cambio. Il segretario al Tesoro americano Jack Lew ritiene che Pechino debba guardare al mercato e "lasciare che le forze del mercato muovano lo yuan in alto e non solo verso il basso". La Cina, avverte, "deve comportarsi in linea con gli accordi presi, essere trasparente e credibile". Agli impegni presi dal gigante cinese guarda anche il presidente della Bce Mario Draghi spiegando anche che proprio il meeting di Ankara sarà l'occasione per fare maggiore chiarezza sulla situazione di Pechino e capire da un lato se la frenata dell'economia sia da considerarsi transitoria oppure un trend di medio-lungo periodo, e dall'altro le reali intenzioni sul fronte dei cambi. "Stiamo osservando - sottolinea - l'indebolimento delle prospettive per l'economia cinese" che comporta due effetti: uno sul "canale del commercio, che indebolisce le economie degli altri Paesi" e uno "sulla fiducia" che incide sui mercati azionari. A Francoforte, assicura, ci sarà uno stretto monitoraggio di ogni nuova informazione rilevante al fine della stabilizzazione dei prezzi, anche se per ora resta il petrolio il peso maggiore sull'andamento del piatto dell'inflazione. **L. M.**

Confermata per un altro anno la squadra Mazzarda. Successo per la seconda edizione di ITALIAELEVA

L'edizione 2016 dell'Assemblea Nazionale di Anacam e di ITALIAELEVA si terranno, in occasione dell'anno giubilare, a Roma dal 17 al 19 giugno

La 44ª Assemblea Nazionale Anacam, che si è svolta dal 18 al 20 giugno presso il Golf Resort "Le Robinie" di Solbiate Olona, alle porte di Milano, è stata un successo sotto molti di punti di vista. Per il ricchissimo programma approntato, per la qualità degli interventi, per l'interesse sempre molto alto della platea. Per non parlare di ITALIAELEVA che con 1.500 mq espositivi, 70 fabbricanti di componenti per ascensori e oltre 400 imprese ascensoristiche tra espositori e visitatori, ha davvero riunito il meglio del settore dell'eccellenza produttiva italiana. Ma il punto più significativo lo hanno segnato gli associati Anacam mostrandosi uniti, compatti, con un grande senso di appartenenza, in un momento delicato della vita associativa. Nell'impossibilità di eleggere un nuovo Consiglio direttivo e un nuovo Presidente, i delegati, all'unanimità, hanno deciso di prorogare l'incarico a tutta la squadra. In questo modo gli Organi statutari potranno portare a termine le molte questioni e iniziative in essere. Le nuove elezioni si terranno il prossimo anno. L'edizione 2016 dell'Assemblea Nazionale e di ITALIAELEVA si terranno, in occasione dell'anno giubilare, nella Città Eterna dal 17 al 19 giugno.



Giovedì 18 giugno

In apertura dei lavori dell'Assemblea, il presidente nazionale di Anacam **Michele Mazzarda** ha ringraziato gli associati presenti sottolineando questo "modo nuovo di presentare e organizzare gli eventi, sempre più proiettato verso il futuro e sempre più vicino alle esigenze degli associati". Mazzarda ha passato la parola al presidente di Anacam Lombardia Roberto Corradini, ringraziandolo per aver individuato la struttura e collaborato per la buona riuscita dell'evento. "E' senz'altro un onore ospitare l'Assemblea Nazionale Anacam. Visto il grande evento che interessa Milano in questi mesi, abbiamo pensato di trovare una location il più possibile vicina al capoluogo lombardo per dare a tutti voi la possibilità di visitare anche Expo Italia. Come Anacam Lombardia – ha detto **Roberto Corradini** – abbiamo cercato di fare il nostro meglio. Siamo contenti di accogliervi".



Dopo l'approvazione dell'ordine del giorno, è stato nominato Corradini come presidente dell'Assemblea. La relazione sull'attività dell'Associazione quest'anno è stata tenuta dal presidente Mazzarda che ha sostituito il segretario generale Edoardo Rolla, assente per motivi di salute. E' seguito l'intervento del segretario amministrativo **Antonio Ciani** che ha illustrato i punti salienti del bilancio consuntivo 2014 e il bilancio preventivo 2015, entrambi approvati all'unanimità, per motivi tecnici, nella giornata di venerdì prima delle votazioni del nuovo Consiglio. Nel bilancio consuntivo 2014 si è registrato "un ricavo aggiuntivo straordinario di circa 10mila euro che si è potuto realizzare grazie alla restituzione volontaria del fondo cassa di Anacam Lombardia che voglio pubblicamente ringraziare" ha detto Ciani. "Dopo la presentazione del bilancio 2014 e di quello 2015 che, quindi, come detto - ha proseguito Corradini - verranno approvati domani prima delle votazioni del nuovo Consiglio, ringraziamo il segretario amministrativo che in modo molto semplice, modesto, svolge un lavoro non da poco. Direi anche, per chiarezza, che quel versamento che ha fatto Anacam Lombardia non è merito del Consiglio attualmente in carica ma sono avanzi della gestione del presidente Fabbri. Lui ci metteva l'anima nelle cose e quindi portava avanti anche altre iniziative tipo la stam-





pa di libri che sono poi quelli che usate voi. Fabbri si dava da fare cento volte di più del sottoscritto. Grazie a tutte le sue attività, Anacam Lombardia aveva un tesoretto che l'attuale Consiglio, spinto essenzialmente dal tesoriere, dal nostro oculato tesoriere che è Martinelli e che voglio ringraziare perché anche lui ha svolto sempre, dando la piena disponibilità, un lavoro a volte anche ingrato, ha deciso di versare all'Associazione. E' merito quindi di chi mi ha preceduto, però se possono essere utili è meglio usarli così. Vorrei ringraziare il presidente Fabbri per tutto il lavoro fatto in Anacam Lombardia. Vi dico che per lui, ancora oggi, Anacam conta tanto". Un applauso è stato rivolto dalla platea a Fabbri in segno di ringraziamento per tutto l'impegno speso in favore dell'Associazione.



I lavori sono proseguiti con il bilancio delle attività di Efesme. "Prima di partire con la mia relazione, in qualità di vice presidente di Efesme, volevo ringraziare Anacam - ha detto **Massimo Bezzi** - perché quest'anno ci ha dato la possibilità di tenere in questa sede il nostro Consiglio Direttivo e la nostra Assemblea generale. Come sapete Anacam gioca un ruolo importantissimo all'interno della Federazione, non solo per il contributo economico ma proprio in termini di risorse umane. Mi sento di ringraziare personalmente Michele Mazzarda anche per il supporto che mi ha dato, direttamente, nei momenti più difficili di questa gestione della Federazione. Momenti difficili che abbiamo attraversato anche per evidenti difficoltà di risorse nell'ultimo periodo". Dopo aver illustrato brevemente il percorso della Federazione nell'ultimo anno, riepilogato in un fascicolo distribuito a tutti gli associati, il vice presidente di Efesme ha lasciato la parola al segretario generale **Giuseppe Iotti** che ha approfondito alcuni aspetti specifici dell'attività della Federazione. "Non tutte sono novità. In realtà si tratta di azioni a lungo termine che necessitano della costante presenza, quello che cerchiamo di fare nei nostri limiti" ha spiegato Iotti che è quindi ripartito dalle attività collegate alla normazione.

Con la ripresa dei lavori dopo la pausa pranzo, Corradini ha annunciato un cambio cronologico nelle relazioni del pomeriggio perché l'assemblea del WG13 con Paolo Tattoli, che si è tenuta nella mattinata presso la sede dell'UNI a Milano, si è protratta oltre le previsioni. Il primo intervento del pomeriggio sulla collaborazione di Anacam con Harley & Dikkinson è stato introdotto dal presidente Mazzarda.

"Uno dei temi più importanti per le nostre aziende - ha spiegato Mazzarda - è il finanziamento dei lavori sugli ascensori condominiali. Nell'ultimo anno abbiamo ricevuto molte telefonate di aziende che chiedevano notizie sulla soppressione della convenzione con Monte dei Paschi e sulle nuove soluzioni alternative. La difficoltà delle banche con cui noi ci siamo approcciati era nel riconoscere il condominio come entità giuridica ma anche l'Associazione in quanto veicolo di questo tipo di attività. E' un tema caldo: come sapete tanti nostri competitor propongono finanziamenti a tasso zero, una soluzione per noi insostenibile dal punto di vista aziendale per cui avevamo bisogno di trovare uno strumento adatto. Ma abbiamo fatto ancora di più, abbiamo creato una partnership con Harley & Dikkinson. Il dottor Marco Milani ci spiegherà in dettaglio i termini di questo progetto che prevede non solo il semplice finanziamento ma un percorso più lungo che andremo ad affinare nei prossimi giorni in maniera tale da unire la nostra forza come rete di vendita altamente qualificata alla loro forza finanziaria. Questo è un atteggiamento innovativo, rivolto verso il futuro, è un percorso difficile e complicato a cui ci stiamo approcciando ma che siamo certi potrà accompagnarci verso un modo più evoluto e diverso di mandare avanti le nostre aziende. In questa partnership ha avuto un ruolo importante anche GMV, a cui vanno i nostri ringraziamenti, che aveva già in piedi un accordo con Harley&Dikkinson e ha aiutato Anacam ad entrare nel meccanismo. Vi invito a sfruttare quest'occasione perché potrebbe essere un nuovo modo di affrontare il mercato e di difenderci dagli attacchi di altre aziende che in effetti, dal punto di vista finanziario, hanno qualche risorsa in più rispetto alle tante piccole e micro imprese che in questi ultimi anni sono un po' in difficoltà". Sono seguiti gli interventi di **Marco Milani**, che ha pre-



sentato il progetto della rete d'impresa WikiLift, e della responsabile commerciale di Harley & Dikkinson Finance **Raffaella Dell'Acqua** che invece ha illustrato il pacchetto di offerte relativo al finanziamento dei lavori sugli ascensori condominiali.

Il secondo argomento del pomeriggio ha riguardato un'altra problematica del settore: la telefonia. "Nel contesto sempre dei servizi alle aziende, ci siamo approcciati con quello che sta diventando uno degli operatori più importanti del nostro Paese, Wind appunto, per dare vita a una convenzione che possa offrire alle nostre imprese gli stessi vantaggi di una grande azienda. La convenzione - ha detto Mazzarda - è impostata in modo tale che l'associato piccolo o micro abbia comunque la possibilità di accedere a una scontistica da grande azienda proprio perché inserito in un contesto Anacam che rappresenta il referente. E' chiaro che questa convenzione parte da certi numeri che sono solo un primo approccio. Ritareremo a breve quest'offerta che comunque mi sembra già molto competitiva". Dopo la proiezione di uno spot promozionale, **Gianni D'Onofrio** di Wind ha presentato il progetto nel dettaglio.

Dalla telefonia si è passati a un argomento più tecnico con il raffronto tra le EN 81-20 e 50 e le EN 81-1 e 2 che convivranno fino al 2017. Prima di entrare nel merito dell'argomento, **Paolo Tattoli** presidente della Commissione Ascensori dell'UNI, ha aggiornato la sala sull'esito della riunione del gruppo di lavoro che sta scrivendo la norma per le piattaforme con le porte e che lo ha visto impegnato nel corso della mattinata. "Grandi discussioni in questo terzo incontro – ha spiegato Tattoli – che ci ha portato ad approfondire alcuni aspetti che investono il futuro di questo genere di piattaforme, primo tra tutti quello del collegamento bidirezionale. Resto sempre dell'idea che un bidirezionale sia più importante in una piattaforma a servizio di una famiglia, con 3-4 persone in un intero stabile, piuttosto che in un condominio con 20 appartamenti. Ovviamente siamo 20 esperti provenienti da tutta Europa, sono oltre 10 i Paesi rappresentati, e quindi ci confrontiamo anche su queste cose".

Eugenio Furlan, direttore commerciale dell'impresa associata Garaventa Lift Srl, ha presentato i prodotti di punta dell'azienda. E' seguita l'inaugurazione di ITALIAELEVA.

I presidenti regionali e i membri del Consiglio Direttivo si sono ritrovati prima di cena per un mini consiglio in vista delle elezioni dei nuovi Organi istituzionali dell'Associazione.



Venerdì 19 giugno

Intenso il programma della mattinata del 19 giugno. Il primo intervento del convegno congiunto Anacam - Anica è stato quello di **Luigi Monfredi** che ha tracciato lo scenario politico-economico del Paese travalicando i confini nazionali. Alla fine del suo intervento, Monfredi ha introdotto **Alessandro Di Scala** di Mediacom, che ha presentato i dati dell'Osservatorio delle PMI del settore ascensoristico. "Per quanto riguarda questo settore – ha detto Monfredi – vi do due dati che sono abbastanza interessanti. Il settore ascensoristico è in flessione per quanto riguarda la produzione, una flessione tutto sommato relativa, ed è stabile per quanto riguarda la manutenzione. E' un settore che ancora oggi vale intorno al miliardo e mezzo di euro e che, probabilmente, sulla stabilità del reparto manutentivo, che voi oggi qui rappresentate degnamente, potrebbe magari giocare un ruolo importante per spiccare di nuovo una piccola ripresa".

Dai dati dell'Osservatorio si è passati alla sicurezza con la presentazione del libro "Elementi di valutazione dei rischi e di gestione della sicurezza nelle piccole e medie aziende ascensoristiche" da parte degli autori Giuseppe Iotti e Paolo Tattoli. Sul libro è intervenuto anche **Rossano Allegra,** che è una delle persone che ha aiutato durante la fase della revisione dei testi. "Voglio solo sottolineare - ha commentato Allegra - che questo non è l'ennesimo libro pesante da leggere sulla sicurezza di cui siamo stufi di sentir parlare e che invece è un argomento molto importante, da tenere sempre presente tutti i santi giorni. E' un libro che mancava perché non c'era niente, purtroppo, di tarato sul nostro settore. E' un grosso contri-



Un momento dell'inaugurazione di ITALIAELEVA





Riunione dei Presidenti regionali e del Consiglio Direttivo in vista delle elezioni

ascensori cma®



PANORAMICA PRODOTTI:

- Incastellature metalliche
- Impianti oleodinamici
- Impianti elettrici tradizionali
- Impianti MRL elettrici "Pegaso" (tiro 1:1 – 2:1)
- Impianti fossa testata ridotta a norma EN81.21
- Impianti a risparmio energetico
- Home lift "Mercury"
- Ammodernamento con kit simplex e cabina leggera "Piuma"
- Impianti a ponte
- Impianti scartamento ridotto
- Impianti EN 81.70 (abbattimento barriere architettoniche)
- Impianti Ustif (pubblico, metropolitane, stazioni)
- Impianti uso alimentare (acciaio AISI 316)
- Impianti inclinati
- Impianti panoramici
- Impianti di grossa portata

CE Marcatura CE delle strutture metalliche secondo la EN 1090-1:2009+A1:2011 con FPC 0476-CPR-0029

ATTESTATO DI DENUNCIA DELL'ATTIVITA' DI CENTRO DI TRASFORMAZIONE N° 2407/13 In conformità al DM 14/1/2008 "Norme tecniche per le costruzioni"

C.M.A. Srl, nasce nel 2001, fondata dai fratelli Gaetano e Giulio Caputo.
La chiave del successo aziendale è presentata dalla professionalità, l'esperienza e la massima disponibilità rivolta a soddisfare le esigenze del cliente per un puntuale e aggiornato servizio.
L'azienda dispone di un qualificato ufficio di progettazione che sviluppa componenti all'avanguardia.
Dal momento della sua costituzione, la C.M.A. ha ampliato il suo raggio d'azione tramite l'apertura di una filiale a Milano ed uffici commerciali in Italia, Europa dell'est e nord Africa. Attualmente, l'azienda occupa circa settanta dipendenti ed è in fase di ampliamento con la realizzazione di un nuovo stabilimento di 6500 mq.

C.M.A. COSTRUZIONI MONTACARICHI ASCENSORI s.r.l. - S.P. 238 Km 16.610 - 70033 CORATO (BA)
Tel. 080.3588714 / 080.3593018 - Fax 080.8729113 - info@ascensoricma.it

www.ascensoricma.it



buto, quindi, quello che due amici e colleghi di alto valore professionale come gli ingegneri Iotti e Tattoli hanno dato, scrivendo questo testo che voi tutti avete ricevuto ed è un esempio di servizio agli associati. Il Vademecum è importante perché spesso ci si accorge di aver dimenticato o trascurato qualcosa, nella marea di adempimenti, solo quando succede un incidente o quando arriva un'ispezione".

"Anacam da sempre ha come obiettivo primario la sicurezza, quella degli utenti, dei dipendenti e anche dei titolari delle aziende. Ecco perché, su segnalazione del Consiglio, ho voluto fortemente far realizzare questo libro. Avere un testo che sia una guida per il settore - ha commentato il presidente Mazzarda - è importantissimo oltre che raro perché di testi sulla sicurezza se ne vedono tanti ma pochi sono specifici per il settore. In questo libro confluiscono le competenze di due eccellenti professionisti e l'esperienza di aziende che hanno avuto la sfortuna di incappare in incidenti gravi. Questo non deve essere un punto di arrivo ma un punto di partenza. Oggi noi abbiamo la piena comprensione di quello che può accadere. Attraverso questi testi noi vi mandiamo degli input ma la sicurezza in azienda la dobbiamo fare noi. Non la fa Anacam e non la fa nemmeno un testo. Vi ripeto, fate attenzione perché con la sicurezza non si scherza. Abbiamo sentito i racconti di Dino Rolla ma anche di altre aziende su quello che fa un ispettore della ASL quando viene in azienda. Ti chiede addirittura di dimostrare che hai fatto la formazione sulle imbracature di sicurezza attraverso le foto perché il foglio si può anche firmare senza aver fatto la formazione. Immaginate a che paradosso si arriva. Pensate a che livello siamo oggi dal punto di vista di pressione, di responsabilità. E' chiaro che noi abbiamo l'obbligo di dare a voi la possibilità di poter tutelare anche le vostre aziende, il vostro patrimonio e soprattutto di dire al mondo esterno che qui dentro si lavora in sicurezza e in qualità. Ha detto bene l'ingegnere Iotti: attraverso tutti questi strumenti la certificazione è un altro strumento che aiuta a stare sempre al passo. Per questo io ho voluto anche fare una convenzione con un Istituto di certificazione. Ognuno di voi poi avrà il proprio però era importante che anche in questa sede ci fosse un segnale: far vedere al mondo esterno che le aziende associate sono su un standard qualitativo e di livello di sicurezza sempre più elevato".

Sempre sul tema della sicurezza, come già anticipato dal presidente Mazzarda, i lavori sono proseguiti con l'intervento di **Lorenzo Pedrazzoli**, Rina Services Spa, che ha spiegato i termini della convenzione con Anacam per la certificazione di sistemi di gestione aziendale secondo le norme OHSAS 18001, UNI EN ISO 9001 e UNI EN ISO 14001.



Un ampio spazio è stato dedicato alle problematiche energetiche. Giuseppe Iotti, con il suo intervento sulla situazione legislativa e normativa europea, ha introdotto l'argomento per poi lasciare la parola a **Luciano Faletto** che ha presentato il prUNI/TS 11300-6 sulla misurazione dei consumi energetici degli ascensori negli edifici del settore terziario mentre le aziende **Samandel**, **Encosys**, **SMS**, **Hydroware** e **Officine Tulfer** hanno presentato le proprie soluzioni tecniche per raggiungere l'obiettivo dell'efficienza energetica negli impianti idraulici. E' stato, inoltre, approfondito il tema dei certificati bianchi.

Dopo la pausa pranzo, i lavori sono ripresi con la presentazione della polizza UnipolSai. Dopo una introduzione curata da **Roberto Coen** di CA Broker, le novità del prodotto in convenzione sono state presentate dal **Alberto Welish** di UnipolSai.

In chiusura dello spazio dedicato alla polizza con UnipolSai, Corradini ha spiegato di aver chiesto a Coen quale fosse la maggior causa di incidenti. La risposta è stata l'imprudenza dell'operatore. "Di fronte a un evento di questo tipo - è stato il commento del Presidente dell'Assemblea - vuol dire che dobbiamo lavorare molto di più sulla formazione e sull'informazione, proprio perché diventi una cultura ed entri nella testa delle persone, soprattutto quelle di una certa età, ormai abituate a muoversi con una certa modalità e convinte che a loro non possa capitare mai niente. Bisogna prendere sempre più coscienza di quanto costa un infortunio, non solo alla compagnia assicurativa ma all'azienda stessa. Più lavoriamo in questa direzione più stiamo facendo business per l'azienda. Questo è un aspetto da non trascurare, da non dimenticare".

Dopo il coffee break del pomeriggio, si è entrati nella fase che avrebbe dovuto portare alle elezioni del nuovo Consiglio. Si è quindi proceduto con l'appello dei delegati designati. E' stata data lettura della relazione dei revisori dei conti da parte di **Giuseppina Leonardi**. Il bilancio consuntivo 2014 e quello preventivo 2015 sono stati approvati all'unanimità. Dopo il discorso del presidente Mazzarda, i tre past president **Bruno Vergati**, **Gianni Ferrarini** e **Giovanni Cavallaro** hanno spiegato ai delegati la soluzione individuata in mancanza di un successore alla presidenza. All'unanimità i delegati hanno votato la proposta di prorogare di un anno il Consiglio Direttivo uscente. Una foto di gruppo, con la squadra Mazzarda al completo, ha suggellato questo importante momento. Unico assente il segretario generale Dino Rolla, candidato alla presidenza, che ha dovuto declinare l'incarico per motivi personali.

E' seguita la presentazione della gamma dei veicoli elettrici da parte di **Gianluigi Quaranta** di Nissan Italia. Mazzarda ha annunciato l'invio da parte di Anacam agli associati di una richiesta di interesse in base alla quale andare a trattare condizioni vantaggiose con Nissan Italia.

I lavori del venerdì pomeriggio si sono conclusi con una tavola rotonda sulla soppressione delle commissioni prefettizie per l'abilitazione alla manutenzione degli ascensori e sul recepimento della direttiva ascensori 2014/33/UE. Al confronto, moderato da Luigi Monfredi, hanno preso parte **Vincenzo Correggia** del MiSE, il presidente di Anacam Michele Mazzarda, il presidente di Anica **Paolo Vicini**, il presidente di Confartigianato Ascensoristi **Bruno Venditti** e **Giuseppe De Nicolò** di CNA Installazione Impianti Ascensoristi. Hanno portato la loro testimonianza anche **Gelsomino Volpe** e **Roberto Zappa**, presidente di AssoAscensori.

La serata è proseguita prima con un cocktail e poi con la cena di gala. A intrattenere gli associati nel dopo cena, la comicità del Mago Forest.



Sabato 20 giugno

La tavola rotonda del sabato mattina su ruoli, oneri e responsabilità dei diversi soggetti coinvolti nelle verifiche periodiche e straordinarie sugli ascensori è stata moderata da Luigi Monfredi. Sono intervenuti il responsabile dell'area Organismi notificati di Accredia **Lorenzo Petrilli**, Vincenzo Correggia del MiSE, i rappresentanti delle Organizzazioni degli Organismi notificati **Marco Belloli** in rappresentanza di Alpi e Conforma e **Vincenzo Iacuzio** di Union, il presidente di Anacam Michele Mazzarda, i rappresentanti delle Associazioni degli amministratori di condominio **Gaetano Mulonia**, vice presidente nazionale di Anaci, e **Rosario Calabrese**, presidente di Unai. Ad aprire la tavola rotonda, con un'introduzione a 360°, Vincenzo Correggia che ha portato spunti utili per il dibattito. Ne è scaturito un confronto acceso e appassionato con il quale si sono conclusi i lavori. Prossimo appuntamento a Roma per l'edizione 2016.



Anacam: un anno di attività

Intervento di Michele Mazzarda, presidente nazionale Anacam

Nel corso dell'ultimo anno è continuato l'impegno di Anacam nel potenziamento di tutte le attività utili a tutelare e a favorire lo sviluppo delle aziende associate. L'Associazione si conferma come interlocutore privilegiato delle Istituzioni nazionali e internazionali, delle Associazioni di categorie del settore, degli amministratori di condominio e degli utenti. Informazione, formazione e confronto sono le parole chiave dell'attività di Anacam che trova il suo punto di forza nella volontà di fare squadra dei propri associati. Con positività e partecipazione.

Di cose ne facciamo tante, anche se forse l'associato non sempre ne ha la piena percezione. L'attività di Anacam, infatti, ha ormai un raggio d'azione molto ampio e spesso si sviluppa in ambiti diversi da quelli che l'ascensorista può realmente toccare con mano. Negli ultimi anni l'impegno dell'Associazione è stato di prendere parte alle dinamiche che si generano nel nostro comparto, cercando di tutelare le aziende. Un'attività, quest'ultima, sempre più difficile perché è sempre tutto più complesso. Devo dire invece che all'interno dell'Associazione, e questo è un merito di tutti noi, soprattutto vostro, si è creato un clima molto più positivo, partecipativo e costruttivo. Questo fa piacere a noi che ci mettiamo tanta passione e impegno ma soprattutto è un bene per tutto il comparto che negli ultimi cinque anni è cambiato in una maniera incredibile. Il modo di fare azienda è stato completamente stravolto. Credo che chi sia qui lo abbia capito.



Il problema finanziario, il problema dell'Europa e del mondo che sta cambiando, la globalizzazione, le normative, il lavoro, gli amministratori, i dipendenti, la formazione, le nuove tecnologie sono tutte questioni cui oggi un'azienda si deve approcciare in maniera diversa rispetto al passato.

Pensiamo, per esempio, a come sta cambiando il mondo degli amministratori, sempre più orientato a una gestione manageriale dei condomini attraverso vere e proprie organizzazioni di professionisti. Probabilmente il processo qui in Italia sarà più lento rispetto ad altri Paesi europei, però è chiaro che si va in questa direzione e che la figura dell'amministratore singolo, indipendente, è destinata a scomparire. La nostra Associazione e tutti noi dobbiamo essere pronti ad affrontare questo cambiamento così come non possiamo ignorare il problema dei global service.

Da quando è stata sospesa l'operatività dell'accordo tra Anacam e MPS-Consumit, in tanti mi hanno chiesto di realizzare un nuovo accordo con un Istituto bancario. Le difficoltà sono state numerose ma siamo arrivati a una soluzione. Anzi, siamo andati oltre realizzando una partnership con una società finalizzata non solo al finanziamento dei lavori sugli ascensori condominiali ma anche alla creazione di una rete integrata che, mettendo insieme le nostre competenze e la loro forza finanziaria, ci consentirà di arrivare alle grandi proprietà. Nel corso dei lavori ve lo spiegheremo meglio. Questo era soltanto un esempio per spiegarvi come vivere oggi l'Associazione significhi anche chiedere qualcosa di diverso dai problemi spiccioli ma comunque importanti della nostra attività.

E' ripreso, in maniera importante, il dialogo con gli amministratori di condominio che evidentemente è possibile solo attraverso le loro Associazioni. Dal momento che anche gli amministratori hanno l'obbligo di acquisire crediti formativi, stiamo pensando di organizzare dei corsi di formazione mirati.

Fondamentale è il dialogo e la collaborazione con le Istituzioni.

Un altro step importante sarà il recepimento della nuova direttiva ascensori ad aprile 2016: la tracciabilità di tutti i componenti di sicurezza inciderà in maniera importante dal punto di vista organizzativo, ecco perché stiamo provando a inserire qualche modifica che possa aiutare le nostre aziende. Io credo che forse questa volta riusciremo a portare a casa qualcosa di importante per il nostro settore, spero senza tutte le polemiche che seguirono al decreto Scajola. Io non credo che per aziende come le nostre, cioè serie, strutturate, che lavorano facendo profitto in maniera onesta, qualche intervento in più possa essere poi un vantaggio così importante visto che c'è sempre qualcuno pronto a ribassare i prezzi. Le nostre aziende rischiano di essere fagocitate. Questa è la mia personale opinione, non come presidente di Anacam ma come Michele Mazzarda, su cui vi prego di riflettere e di dare il vostro contributo.



È chiaro che il mercato è fermo, è chiaro che abbiamo tutti dei problemi, anche dal punto di vista dell'operatività, e quindi è evidente che nell'ambito di quel recepimento noi stiamo provando a inserire qualche modifica eppure mi chiedo se questi lavori in più possano rappresentare una svolta reale per noi che sosteniamo tutta una serie di costi per organizzazione, formazione, sviluppo tecnologico e che sotto una certa soglia non possiamo proprio scendere. Riflettiamo sulla mia considerazione e prepariamoci nel caso in cui dovessero essere accettate quelle modifiche che tutti auspichiamo dai tempi di Scajola.

L'altro problema grosso che stiamo affrontando è quello del patentino. Abbiamo corso un rischio enorme, perché con il nuovo sistema di certificazione delle professioni si rischiava di liberalizzare il rilascio del patentino anche a organizzazioni private per cui chiunque si poteva organizzare e certificare l'operaio ascensorista. Noi ci siamo opposti fortemente. Abbiamo fatto capire, sia a livello politico che ministeriale, che questo sarebbe stato un danno per tutta la categoria. Credo che il rischio sia superato. Avrei avuto piacere che la notizia venisse data direttamente dal sottosegretario Vicari, che avrebbe dovuto essere con noi e che invece ci ha comunicato di non poter partecipare. Ha inviato un messaggio attraverso l'ingegner Correggia che probabilmente conterrà questo input e cioè che il patentino continuerà a essere rilasciato dalle Prefetture. Io avevo anche proposto, durante alcune riunioni al Ministero, di fare in modo che il patentino fosse rinnovato ogni dieci anni, vista la continua evoluzione tecnologica e normativa e in considerazione del fatto che spesso le micro imprese non hanno nemmeno la possibilità di fare formazione.

Un altro tema su cui ci confronteremo durante questa Assemblea è quello relativo ai comportamenti degli Enti notificati. Voi costantemente ci fate segnalazioni, noi costantemente le giriamo agli Organi di competenza. A mio modesto parere, e qualcuno me lo ha anche confermato, da quando abbiamo iniziato a far capire ad Accredia che non si tratta di certificare solo le carte ma anche un modus operandi, perché questo incide sulla sicurezza degli utenti e dei nostri tecnici, credo sia cambiato qualcosa. Da qualche presidente regionale mi è giunta notizia che alcuni Organismi notificati hanno cominciato a uniformare i loro comportamenti. E' evidente che non tutti lo fanno e che per gli ON, così come per noi, si pone il problema della spada di Damocle del contratto con il condominio, problema che abbiamo portato all'attenzione del Ministero il quale, devo dire, nicchia sul fatto che spetti a loro la sorveglianza del mercato. Noi invece siamo convinti che spetti all'Ente pubblico per eccellenza. Certamente non è un compito di Accredia. Invece ci aspettiamo, e in questa direzione stiamo lavorando, che Accredia imponga dei comportamenti che evitino deviazioni sul mercato. Tornando agli Organismi notificati, Anacam e Confartigianato Ascensoristi sono stati i promotori di un gruppo di lavoro che ha coinvolto le tre Associazioni di ON proprio per fare in modo che ci fosse un comportamento univoco da parte degli Enti notificati. In principio il gruppo di lavoro ha funzionato bene. Si è arrivati quasi ad avere un Vademecum e delle Linee Guida che potessero essere approvate dalla tre Associazioni. Poi qualcuno ha cominciato a mettere in giro la voce che Anacam e Confartigianato Ascensoristi volessero imporre agli Organismi notificati certi comportamenti. A quel punto ci siamo tirati indietro perché la situazione era diventata molto pericolosa. Noi volevamo solo, su incarico di Accredia, cercare di mettere ordine in quello che è il comportamento degli Organismi notificati. Comunque una delle Associazioni ha realizzato delle linee guida e un'altra ha un suo modus operandi che credo sia abbastanza uniforme. Domani saranno qui e potremo rivolgere loro qualche domanda e sentire qual è il loro modo di vivere l'azione durante la verifica periodica e straordinaria.

La sicurezza: come Anacam abbiamo cercato ogni anno di fare sempre di più per offrirvi gli strumenti necessari ad agire in sicurezza. In passato, degli inciden-

ti piuttosto gravi hanno interessato alcune aziende associate ma poiché l'azione condotta in termini di sicurezza è risultata impeccabile non vi sono state conseguenze né dal punto di vista penale né civile per le imprese coinvolte. E questo è un chiaro esempio di quello che dovremmo fare tutti quanti in azienda.

Come sapete da anni abbiamo in piedi l'accordo con Inail per le Linee guida sulle buone prassi di gestione aziendale. Un anno di riunioni, ogni mese. Arrivati in fondo al lavoro, ci è stato detto che se non vengono validate dai sindacati non valgono. Non appena quindi i sindacati rileggeranno il lavoro fatto, finalmente potranno uscire le Linee guida. Era importante per noi riuscire a darvi uno strumento più agile per verificare l'adeguatezza dei vostri sistemi di organizzazione aziendale per quanto concerne la sicurezza. Dietro numerose sollecitazioni, abbiamo incaricato Paolo Tattoli e Giuseppe Iotti di redigere un libro che ci potesse aiutare in questo ambito e che sarà presentato nel corso dell'Assemblea. E' un testo fondamentale secondo me ed è un segnale importante dell'attenzione di Anacam verso tematiche così importanti. Non mancate di leggerlo. Aspettiamo vostre indicazioni per una successiva ristampa o per un secondo volume dell'opera.

Nella sua relazione il presidente Mazzarda ha toccato i punti salienti dell'attività di Anacam dell'ultimo anno

L'altra cosa importante che sto cercando di fare già da qualche tempo è quello di unire tutto il comparto. Il problema grosso che abbiamo, meno oggi in Italia ma molto di più in Europa e poi nel mondo, è quello di essere frammentati. In Europa ci sono Efesme, Elca, Ela, EEA e le Istituzioni hanno difficoltà a capire il perché di tutti questi interlocutori. In Italia devo dire che in questo momento noi rappresentiamo l'Associazione di riferimento per il settore ascensoristico perché se è vero che AssoAscensori e Confartigianato hanno comunque una loro valenza, la loro forza deriva dall'essere Confederazioni. Questo non vuol dire che noi siamo meglio degli altri, vuol dire che siamo riconosciuti come persone serie che perseguono l'interesse del settore e che rappresentiamo aziende serie che lavorano in maniera seria, che vanno sul mercato e si propongono in una certa maniera. Poiché è importante che su certe tematiche il comparto tutto si confronti, abbiamo stretto un accordo di collaborazione con AssoAscensori. Con Confartigianato ce l'abbiamo da sempre. Chi sta nelle altre Associazioni condivide il 90% dei nostri stessi interessi ed è proprio su questo 90% che dobbiamo confrontarci e trovare delle soluzioni.

Mi fa piacere che questo evento sia diventato ormai il punto di riferimento dell'intero comparto. Io credo che dovremmo cercare di allargarlo ancora di più in maniera tale che possa veicolare le istanze di tutta la filiera verso l'esterno.

Un'ultima cosa a proposito delle elezioni di domani. Voi sapete che per statuto non posso essere rieletto. Ho espresso anche la necessità di riposarmi un po' perché fare il presidente dell'Anacam, soprattutto negli ultimi anni, non è proprio una passeggiata. Non è pesante ma non è una passeggiata. E' una corsa e quando arriva il fiatone è bene fermarsi altrimenti si annebbia la vista e non vedi più cose che magari altri potrebbero vedere meglio di te, anche se tu poi corri bene e sei anche allenato. Avevamo individuato il segretario generale Dino Rolla come mio successore, ed era anche la soluzione più logica. Abbiamo fatto più di una riunione con il Consiglio e i Presidenti regionali. Purtroppo Dino ha avuto un problema di salute non grave e quindi sicuramente sarà tra noi la prossima Assemblea però ovviamente non può essere eletto Presidente. E' evidente che se tra oggi e domani non si riesce a individuare una persona che abbia voglia di assumere questo incarico, bisognerà scegliere la strada del rinvio a un'altra data delle elezioni. E' chiaro che questo Direttivo è a disposizione. Se qualcuno ha qualche idea o se c'è qualche candidato, noi siamo pronti a fare tutto quello che è meglio per l'Associazione. Ne parleremo anche con i Presidenti regionali. Io ho voluto fortemente che ci fosse un intervento dei tre Past President domani, prima delle elezioni, perché loro sono la memoria storica dell'Associazione, loro hanno l'esperienza, hanno vissuto anche situazioni più difficili di questa. Non vi nascondo che fare il Presidente con associati che non ti contestano quasi mai, e non solo perché si fanno le cose in un certo modo, è la cosa più bella del mondo e di questo vi ringrazio. In passato anche quando si facevano le cose giuste c'era comunque qualcuno che contestava solo per il gusto di farlo. Durante il mio mandato ho avuto la fortuna di avere la disponibilità da parte di tutti gli associati che sono sempre stati collaborativi e partecipativi senza mai essere negativi e distruttivi. E questo è un vostro merito. Come Associazione abbiamo raggiunto un livello che pochi altri settori possono vantare.

Questa sera faremo una riunione con i Presidenti regionali e il Consiglio Direttivo per cui voi se avete qualche idea, qualche suggerimento, portate ai Presidenti regionali i vostri messaggi. Siamo pronti ad andare avanti più forti di prima e sempre meglio.

Relazione sull'attività di Efesme

Intervento di Massimo Bezzi, vice presidente di Efesme

Un anno fa, durante l'assemblea di Lazise, avevo parlato di austerity e spending review, termini che hanno trovato parziale applicazione nelle attività della Federazione che ha ritenuto necessaria una riorganizzazione dei servizi offerti e della struttura per offrire sempre più risposte concrete ai propri associati. Questo genere di attenzione non ha, però, intaccato il dinamismo di Efesme. I nostri obiettivi di tutela dell'attività delle PMI sono e rimangono sempre più forti a dimostrazione, appunto, del valore aggiunto che una Federazione come Efesme è in grado di fornire ai propri membri.



Attraverso SBS (Small Business Standards), un Organismo di aiuto al processo di normazione di cui abbiamo già parlato l'anno scorso, Efesme ha portato avanti il monitoraggio di diversi dossier legislativi e ha svolto attività di relazione e di rappresentanza con i vari direttorati generali collocati a Bruxelles, soprattutto con la Direzione Generale Impresa e Industria e con quella per la Concorrenza della Commissione europea.

Sono proseguiti gli incontri con le Associazioni di vari settori per confrontare le diverse azioni intraprese a livello di Commissione europea. Il prossimo mese, insieme all'Associazione dei costruttori di componenti a livello europeo (ELCA), incontreremo i rappresentanti di ELA, l'Associazione europea che rappresenta le multinazionali. Abbiamo già avuto un primo incontro preliminare e preparatorio con ELCA, proprio in questa sede, per individuare delle strategie comuni.

Concludo questo mio breve intervento ricordando un aspetto fondamentale del nostro impegno che è quello della normazione. In ambito europeo (CEN) l'attività tecnica è stata seguita dall'ingegner Giuseppe Iotti, in ambito mondiale (ISO) dall'ingegner Luciano Faletto. Voglio ancora una volta sottolineare l'importanza di questa attività per tutte le nostre aziende: è sui tavoli di normazione che si discutono e si decidono le caratteristiche dei prodotti che le aziende componentistiche dovranno realizzare e dopo, a cascata, le aziende ascensoristiche dovranno installare. Ecco perché è importante la nostra presenza così come il supporto, lo scambio e l'informazione che si riesce a fare arrivare dalla base, dalle Associazioni nazionali alla Federazione europea.

Intervento di Giuseppe Iotti, segretario generale di Efesme

Attualmente sto seguendo i lavori del gruppo base del CEN TC/10/WG1 che ha licenziato le EN 81-20 e 50 e che diventeranno a breve il nostro pane quotidiano. Il lavoro però non è terminato. Alla luce delle nuove norme prende avvio un importante lavoro di revisione delle altre norme che appartengono alla stessa famiglia e che fanno ancora riferimento alle EN 81-1 e 2. Tra le più evidenti, la EN 81-28 sui combinatori vocali e bidirezionali e la EN 81-21 sugli ascensori per edifici esistenti, cioè in pratica quelli con spazi verticali ridotti di sicurezza. E' un lavoro complesso e lungo che avrà qualche effetto sulla nostra attività. Pertanto, come diceva Massimo Bezzi, crediamo che sia stato importante esserci, qualche volta anche di essere riusciti a influenzare qualcosa, ma soprattutto è importante adesso fungere con voi da cinghia di trasmissione per non trovarci fuori da quello che è l'ambito normativo. D'altra parte, noi abbiamo fatto presente, con un apposito *position paper*, le difficoltà di base che questo modus operandi dell'Unione Europea pone alle PMI. La piccola media azienda ha vissuto per parecchi anni avendo al suo livello nazionale un unico riferimento normativo. Si conosceva bene questa norma, se ne parlava con gli ingegneri che facevano i collaudi e le verifiche. Adesso il numero di norme che il WG1 e i gruppi collegati seguono supera le 30. E' vero che non tutte sono di uso comune ma, anche considerando quelle che utilizziamo più frequentemente, siamo ben oltre quell'unica norma che conoscevamo. Questo fatto evidentemente non colpisce nello stesso modo le piccole e le grandi aziende perché le grandi aziende hanno degli uffici dedicati con persone che fanno poi formazione a tutti gli operatori. Noi queste cose le dobbiamo gestire in uffici tecnici che, per quanto ci sia buona volontà e sicuramente le capacità, fanno molta più fatica ad aggiornarsi. Oltretutto si pone il problema della lingua perché tutte queste norme vengono elaborate in inglese e pubblicate, oltre

SEA SYSTEMS S.r.l.



Sea Systems, da oltre 30 anni al Vostro servizio, con la linea di Quadri **Setronik 1 Restyling**, Pulsantiere **Video** e **Quadrato**, Sistemi precablati **paralleli** e **seriali**, è proiettata a soddisfare le Vostre esigenze di personalizzazione nei seguenti ambiti:

- modernizzazioni di ascensori elettrici ed idraulici,
- nuove installazioni di ascensori con o senza locale macchina (gearless) e con testata e/o fossa vano ridotte,
- piattaforme elevatrici.

Sea Systems, since more than 30 years at Your service, with the Controllers **Setronik 1 Restyling**, Push button panels **Video** and **Quadrato**, Pre-wired systems **parallel** and **serial**, is intent on Your customized needs in the follwing topics:

- modernisations of electric and hydraulic lifts,
- new installations of lifts with or without machine room (gearless) and with short headroom and/or low pit,
- moving platforms.

Quadro al piano per MRL
Controller at landing for MRL



Pulsantiere di cabina e piano
COPs and LOPs



Encoder su tetto
Encoder on the roof



Quadro nel vano e manutenzione al piano per MRL
Controller in shaft and landing maintenance for MRL



SEA SYSTEMS Srl
Via San Carlo 13
20010 Bareggio (Milan) - Italy
Tel: +39 02 90.36.34.99
Fax: +39 02 90.36.35.00

www.seasystems.it

sea@seasystems.it
ITALY

che in inglese, anche in francese e in tedesco in base agli accordi comunitari e del CEN. L'Italia ha l'UNI che funziona abbastanza bene (di solito i tempi non sono troppo lunghi e il costo è quello dell'acquisto della norma in lingua italiana), però esistono Paesi che lo sforzo di fare la traduzione non sono neanche in grado di sostenerlo per cui le piccole medie imprese europee che lavorano in queste Nazioni risultano emarginate rispetto al mercato. Per ciò abbiamo scritto questi *position paper* sull'accessibilità alle norme, perché riteniamo che il meccanismo normativo stesso, così com'è pensato, fondamentalmente sia tale da mettere in difficoltà le piccole imprese. E anche se esiste l'SBS, com'è stato giustamente ricordato da Bezzi che ne è vice presidente, il contributo che l'Associazione stessa può offrire è sufficiente a supportare i costi di aereo e di albergo miei e dell'ingegner Faletto (in quanto esperti tecnici nominati per partecipare alle riunioni CEN e ISO). Abbiamo trovato vecchi documenti comunitari che affermano che ci sarebbero state energie per le traduzioni, in realtà le traduzioni in lingue diverse dalle tre ufficiali non sono mai state supportate.



L'attività tecnica in ambito internazionale (ISO) è stata seguita da Luciano Faletto e durante l'ultimo anno si è concentrata fondamentalmente su temi di carattere energetico. Questo lavoro è ora terminato in quanto le ISO 25745-1 e 2 sui metodi di misurazione del consumo energetico degli ascensori e metodi per le verifiche sono state pubblicate. La ISO 25745-2 è quella che ci interessa più da vicino: abbiamo finalmente superato il momento in cui, chi operava in questo ambito, che per noi è ancora un mondo da scoprire (e lo dovremo scoprire), era costretto a riferirsi alla norma privata tedesca, la famosa VDI 4707 che, come spero poi riusciremo a vedere domani nella sessione che dedicheremo all'argomento, invece penalizza proprio il tipo di impianto che noi di più utilizziamo, che è quello idraulico.

In realtà l'ingegner Faletto, non si occupa solo di questo argomento ma lo cito perché mi sembra quello di più immediato interesse. A livello ISO riteniamo che esista una pressione forte, che naturalmente arriva dalle grandi aziende multinazionali, perché la normazione si uniformi a livello mondiale. Ora di per sé questo non è un male assoluto ma il timore è che quel poco di tutela che comunque abbiamo a livello europeo venga meno. Ad esempio la direttiva ascensori avrà i suoi limiti, non tutto è condivisibile, però almeno i requisiti essenziali di sicurezza e salute oramai li conosciamo bene. Le norme che abbiamo scritto si riferiscono a questi requisiti che sono diventati per noi un punto fermo. Ecco, se accadesse che già a livello di requisiti di sicurezza e salute globali avessimo un quadro un po' diverso, questo nel medio termine porterebbe a cambiare i presupposti della EN 81-20, che in realtà è quello che sta accadendo. Mentre noi ancora adesso non applichiamo la EN 81-20 si sta già lavorando a un piano, grosso modo decennale, per arrivare ad una EN 81-20 globale, che naturalmente potrà essere

A Solbiate Olona anche il Consiglio Direttivo e l'Assemblea generale di Efesme

di Massimo Bezzi, vice presidente Efesme

Nell'ambito della 44ª Assemblea Nazionale Anacam, il giorno prima dell'apertura ufficiale, si sono tenuti il Consiglio Direttivo e l'Assemblea generale di Efesme. Alla presenza del presidente Jean Claude Georges, i partecipanti hanno avuto la possibilità di vedere come si svolgono le attività della Federazione e come interagiscono tra di loro le varie Associazioni. Per Efesme è stata una validissima opportunità.
ITALIAELEVA, sotto questo punto di vista, è un chiaro esempio di come ci possa essere una connessione tra il mondo degli installatori e quello dei produttori di componenti o parti assemblate. Sicuramente quella di ITALIAELEVA è un'iniziativa con ampie prospettive di crescita sia per la professionalità e l'impegno di chi organizza sia per la qualità degli espositori. Come Federazione internazionale, auspichiamo che Anacam e Anica promuovano la creazione di un pool di Fiere molto rappresentative, con un'organizzazione forte come quella che sta dietro a ITALIAELEVA.



Tornando all'Assemblea generale di Efesme, si è trattato di un board abbastanza interlocutorio durante il quale è stato presentato il report annuale sulle attività della Federazione, poi riproposto durante l'Assemblea di Anacam. Il segretario generale Giuseppe Iotti ha contribuito con un aggiornamento ed è stato approvato il bilancio. Le elezioni del Consiglio Direttivo, invece, sono state rimandate a ottobre, in occasione del forum tecnico che si terrà a Interlift dove si prevede una maggiore partecipazione dei membri aderenti.



diversa. Alcuni Paesi, come la Cina, già utilizzano norme europee e sono orientate, a suo tempo, ad adottare la EN 81-20. La resistenza, in realtà, arriva solo da due aree precise, gli Stati Uniti e il Giappone. Seguire questo processo di globalizzazione che riguarderà le norme europee per 10 anni non sarà una sfida facile per Efesme, ma col supporto di SBS cercheremo di garantire che le PMI del settore partecipino a questo processo.

A seguito di una segnalazione di Efesme, con un significativo supporto del direttore Incoronato e dell'ufficio legale di Anacam, l'Autorità Italiana Garante della Concorrenza del Mercato (AGCM) ha analizzato le pubblicità contenute nei siti web di Kone e Schindler e ha acquisito informazioni attraverso ispezioni presso le sedi aziendali. Dopo alcuni mesi di indagine, l'AGCM ha supposto che i messaggi contenuti in queste pubblicità potessero influenzare negativamente la scelta consapevole di potenziali clienti. L'Autorità italiana ha contestato i dati sul consumo di energia di alcuni tipi di ascensori, fatti senza fornire le informazioni necessarie per la loro corretta interpretazione; inoltre, l'AGCM ha contestato anche il riferimento alla Guida tedesca VDI 4707, utilizzata come se fosse la norma ufficiale in materia di consumo energetico, attraverso la quale ai prodotti delle due aziende veniva assegnata un'etichetta di "classe A" di efficienza energetica. L'AGCM ha anche supposto che le due aziende abbiano usato un'etichetta troppo simile all'etichetta energetica che, secondo la legislazione europea, si applica solo ad alcuni elettrodomestici e prodotti di consumo. Nel corso del procedimento, Kone e Schindler hanno contestato il contenuto della nostra relazione e le osservazioni formulate dall'AGCM. Tuttavia, al fine di evitare il prolungamento della procedura e dato il rischio di fallimento di un ricorso con conseguenti sanzioni contro di loro, le due società hanno preferito impegnarsi a rimuovere le pubblicità ingannevoli dai loro siti Web. L'AGCM, dopo aver ascoltato le opinioni di Efesme, ha accettato questi impegni e ha chiesto a Kone e Schindler di rimuovere le pubblicità. Dato questo grande risultato raggiunto da Efesme in uno Stato membro dell'UE, abbiamo invitato caldamente tutti i membri di Efesme a monitorare a livello nazionale tutte le attività poco chiare e le pubblicità ingannevoli, e di avvertirne in caso le rispettive Autorità garanti a livello nazionale.

Efesme sta attualmente valutando la possibilità di portare il caso direttamente alla Commissione europea, perché l'uso improprio delle etichette energetiche attraverso la Guida VDI 4707 non è attribuibile solo alle due società in questione in Italia, ma appartiene a molti Organismi notificati a livello europeo.

L'etichetta energetica non si può usare perché gli ascensori non rientrano tra i prodotti indicati dalla direttiva Ecolabel: all'epoca non esisteva un metodo per misurare e classificare il consumo di energia e quindi l'efficienza energetica degli impianti elevatori. Ora, con la ISO 25745-2 sarà possibile identificare dei cicli universali

energetici per gli ascensori che probabilmente sono destinati a entrare a far parte di quei prodotti a cui è possibile applicare l'etichetta energetica.

Restando nello stesso ambito, un'altra azione legale vede come protagonista il Portogallo. Efesme ha scoperto che in Portogallo esiste un provvedimento nazionale di recepimento della direttiva dell'efficienza energetica degli edifici e gli ascensori sono inclusi nello spettro di applicazione. Anche in Italia c'è stato questo provvedimento ma da noi si vincola l'ascensorista a fornire dati solo sul consumo assoluto dell'ascensore e a mio avviso si tratta di un elemento già più semplice. Purtroppo, le disposizioni del decreto portoghese 349-D2013, che sono obbligatorie per gli edifici commerciali e privati sul territorio portoghese, creano di fatto una discriminazione per gli ascensori idraulici. Inoltre, questo atto legislativo è stato preparato senza il supporto di una norma tecnica rilasciata dall'organismo di normazione europeo competente (CEN) ma secondo la Guida privata tedesca VDI 4707. Il decreto portoghese stabilisce poi che a partire dal 31 dicembre 2015 un'etichetta energetica per gli ascensori sarà necessaria, e questo, in uno scenario in cui la direttiva sull'etichettatura energetica non è ancora applicabile agli ascensori. A nostro parere i requisiti del decreto portoghese non sono in linea con la Direttiva Ascensori 95/16/CE concernente il ravvicinamento delle legislazioni degli Stati membri relative agli ascensori, con la Direttiva 2010/31/UE concernente l'indicazione di etichettatura e informazioni uniformi sul consumo di energia e altre risorse dei prodotti connessi all'energia e, infine, con la Direttiva 2009/125/CE che istituisce un quadro per l'elaborazione di requisiti di progettazione eco compatibile per i prodotti connessi all'energia. Queste disposizioni rischiano seriamente di ostacolare la libera concorrenza nel mercato unico europeo, un ostacolo che è principalmente a scapito delle PMI, dato che la tecnologia idraulica è più comunemente adottata dalle piccole imprese. Per questo motivo, Efesme si è impegnata a preparare e presentare una denuncia ufficiale alla Commissione europea, che è stata inviata il 5 agosto 2014. La Commissione europea ha preso in considerazione il nostro reclamo e ha chiesto chiarimenti al Portogallo. Più precisamente, il nostro fascicolo è attualmente trattato sotto il protocollo EU Pilot, un sistema che facilita gli scambi di informazioni tra la Commissione europea e gli Stati membri UE. Il Portogallo ha avuto tempo per fornire spiegazioni alla Commissione fino al 10 marzo 2015 e la CE sta attualmente valutando il dossier. Nel caso in cui la Commissione giudichi le risposte esaustive, il caso verrà risolto con una modifica volontaria del testo normativo da parte del Portogallo (se sarà dichiarata una non conformità con le direttive europee). Se la risposta non sarà soddisfacente, la Commissione avvierà di norma una procedura di infrazione. Efesme accoglie favorevolmente che la Commissione europea abbia condiviso la nostra preoccupazione e che abbia pertanto aperto un'inchiesta; si tratta di un fattore positivo, in quanto si è reso esplicito che le nostre preoccupazioni in merito a questo decreto nazionale risultano fondate.

Efesme è chiamato a un impegno sempre maggiore per la difesa degli interessi delle imprese che rappresenta

Resta un ultimo argomento, sempre in relazione con i precedenti: l'ambiente in senso lato. L'ascensore, così come qualsiasi altro prodotto, ha il suo ciclo di vita e come tale va dismesso con un parziale o possibilmente totale riutilizzo delle materie che hanno concorso a costruirlo. Tutto questo discorso ricade sotto la direttiva Ecodesign che attualmente però non include l'ascensore. Secondo le grandi aziende prima o poi anche l'ascensore diventerà oggetto di questa attenzione quindi sarebbe meglio accelerare i tempi e farlo a livello volontario. Noi non abbiamo espresso un giudizio su questo elemento di scelta strategica. In realtà a noi converrebbe prendere del tempo per capire meglio la direzione dei processi in corso. In ogni caso, abbiamo accettato su questo tema un confronto con ELA e con ELCA. In pratica si tratta di arrivare, studiando il ciclo di vita del prodotto che viene sintetizzato con la sigla LCA (Live Circle Assessment), a una dichiarazione ambientale di prodotto (EPD) attraverso un sistema di regole di categoria del prodotto (PCR). Il problema è, una volta definita la metodologia a cui attenersi, quanto saranno estesi i modelli di riferimento. Questo è il primo punto strategico da affrontare perché se il discorso delle dichiarazioni potrà essere fatto in maniera complessiva, forse sarà possibile affrontare l'argomento e certamente, secondo me, lo dovremo fare insieme. Diventerebbe un discorso di filiera che coinvolge tutti i soggetti interessati e oltretutto essendo aziende simili avremo anche dati simili quindi non avrebbe molto senso che ciascuno facesse per sé. Se invece ogni micro prodotto dovrà avere una sua dichiarazione, questo potrebbe condurci a un finale molto triste, di insostenibilità dei costi conseguenti. Sicuramente ne riparleremo ancora l'anno prossimo, magari con qualche informazione in più. Questo non vuole essere un messaggio per scoraggiare nessuno. Al contrario: queste cose bisogna saperle, bisogna prepararsi ed è solo in questo modo che potremo difendere la nostra autonomia e combattere queste battaglie, difficili perché realizzate da altri con mezzi superiori a quelli a nostra disposizione.

La Partnership H&D - Anacam

Intervento di Marco Milani, Harley & Dikkinson

Il mio intervento sarà soprattutto incentrato a darvi una visione di quello che è il progetto veramente primario e importante sul quale stiamo lavorando in collaborazione con Anacam. Si chiama WikiLift. E' una rete di impresa che nasce per l'approccio con le grandi proprietà immobiliari cioè le società di gestione risparmio, le assicurazioni, le banche che hanno ingenti patrimoni immobiliari che aspettano solo di essere ristrutturati in molti casi, ma comunque riqualificati e anche manutenuti. E' chiaro che gli interlocutori ideali per queste grosse entità sono le multinazionali che hanno maggiore capillarità sul mercato. Singolarmente, ognuno di noi non può andare a proporsi a queste grosse proprietà perché non possiamo lavorare sul territorio nazionale in maniera indifferenziata e uniforme. Quindi la soluzione è stata trovata nella costituzione di una rete di impresa. Una rete di impresa è una forma di aggregazione nella quale confluiscono diverse competenze, e quindi diverse qualità operative, che consentono di creare un nucleo organizzato e potente e diventare così interlocutori credibili. Chi confluirà nella rete d'azienda avrà pertanto l'opportunità di acquisire nuovi clienti, nuove commesse di lavoro. In un mercato in crisi, in un mercato in stallo, dove chiaramente dai soliti clienti non si riesce a ottenere più di tanto, l'unica maniera per aumentare il fatturato è accrescere il numero dei clienti e le grandi proprietà immobiliari sono i clienti a cui noi miriamo attraverso la costituzione della rete d'impresa. Nella rete d'impresa, appunto, entrerà Anacam che è l'autorevolezza, è il marchio di qualità. Poi ci sarete voi, che rappresentate il braccio armato della rete perché andrete a lavorare in maniera indifferenziata sul territorio, e i partner tecnologici come GMV che ha creduto da subito in questo tipo di progetto e ha portato il discorso tecnologico all'interno della nostra offerta di rete. E poi ci sarà Harley & Dikkinson che sarà il momento di svolta nella trattativa con questi grossi Enti perché le grandi multinazionali che portano tecnologia e brand non portano, invece, la finanza. Noi porteremo la finanza. Di volta in volta, quindi, studieremo prodotti finanziari ad hoc che saranno, ovviamente, la chiave della soluzione dell'accesso alla realizzazione di questi progetti. Evidentemente molto spesso le riqualificazioni passano attraverso progetti più ampi e sinergici che coinvolgono professionisti con competenze diverse. Lo scopo della costituzione di questa rete di impresa, quindi, è quello di andare prima di tutto ad avere nuovi interlocutori e nuove commesse di lavoro e secondariamente anche di poter lottare ad armi pari con le grandi multinazionali. WikiLift è un progetto complesso ma è abbastanza avanti come stato di esecuzione quindi potrebbe vedere la luce nel giro di breve tempo. Sempre in collaborazione con Anacam, inoltre, abbiamo ideato un prodotto, una chiave di volta che potrà davvero sbloccare i lavori nei condomini. Per parlarvi di questo prodotto abbiamo qui la responsabile commerciale di Harley & Dikkinson Finance che è Raffaella Dell'Acqua.



Intervento di Raffaella Dell'Acqua, responsabile commerciale Harley & Dikkinson Finance

Il mercato in questo momento è piuttosto fermo ma noi possiamo in qualche modo rappresentare una soluzione ai problemi relativi alla richiesta di finanziamento di lavori sugli ascensori condominiali e quindi siamo in grado di aiutarvi a lavorare con maggior serenità. Vogliamo ringraziare GMV, che ci ha aiutato a capire meglio questo mondo, e ProFamily, una società del Gruppo BPM di cui oggi abbiamo invitato anche un autorevole esponente. Prestito Condominio Smart è una soluzione dedicata proprio al condominio ed è pensata soprattutto per gli ascensoristi. Si tratta di un prestito finalizzato costruito sulla logica del credito al consumo. Il beneficiario è sempre il condominio. L'importo minimo da cui si parte è 5.000 euro per arrivare a un massimo

di 45.000 euro. Qualche volta, in deroga, si arriva anche a 60.000 euro. La durata va dai 12 ai 48 mesi. Anche in questo caso, registriamo una particolare elasticità nel nostro partner finanziario per cui riusciamo a volte ad arrivare a offrire una durata diversificata. Le condizioni sono assolutamente favorevoli perché si applica un tasso 0 per il condominio fino a un massimo di 3 anni, interessi a carico dell'installatore. Il rimborso avviene tramite rate mensili costanti posticipate. La leva importante, di fatto, per il condominio che deve accedere al finanziamento è che non vengono richieste garanzie accessorie né fidejussorie e questo è assolutamente un grande vantaggio per chi beneficia di un finanziamento.



Il condominio può contare effettivamente su una collaborazione attenta e seria da parte di Harley & Dikkinson che è presente al fianco dell'installatore per far sì che il condominio, e quindi il potenziale cliente dell'installatore, capisca esattamente qual è il flusso di funzionamento del processo di Prestito Condominio Smart. La rapidità di accesso al finanziamento è una delle caratteristiche principali di questo prodotto: una volta istruita, la pratica viene valutata dal nostro gestore e dal nostro ufficio pratiche. Il tempo di inviare la documentazione a ProFamily e nel giro di 72 ore viene deliberato il finanziamento. Nel momento in cui si presenta il fine lavori, il finanziamento viene erogato in 4/5 giorni al massimo. Immagino che oggi per un installatore sia fondamentale sapere che quei soldi li prenderà e che li prenderà esattamente in quel momento. Il nostro gestore, su tutto il territorio nazionale ne abbiamo 70, aiuta l'installatore anche a proporsi nel migliore dei modi al potenziale cliente, durante le assemblee di condominio, proprio perché molto spesso una chiara e puntuale presentazione dell'offerta, può aiutare a sbloccare dei lavori che magari sono lì che aspettano da 2-3 anni. E noi lo abbiamo sicuramente verificato. Le famiglie, inoltre, devono capire cosa vanno a sborsare in un certo periodo di tempo e con questo finanziamento è possibile conoscere esattamente la rata dovuta. L'altro vantaggio per il condominio è sicuramente il tasso 0 o la ripartizione degli interessi tra condominio e azienda. Ogni installatore che entrerà a far parte del nostro circuito avrà dunque un gestore a propria disposizione che lo aiuterà a capire esattamente come funziona tutto il processo, i costi (anche dell'installatore che fa i lavori) e il modo migliore per promuoversi. Non dimentichiamo che anche il fatto di poter proporre un'offerta con il marchio di Harley & Dikkinson è un modo per garantire una buona operazione.

Noi abbiamo sviluppato, sempre con ProFamily, un altro strumento molto interessante, Prestito Casa Smart. Anche il privato oggi, attraverso Harley & Dikkinson, potrà avere una soluzione dedicata alla riqualificazione o alla ristrutturazione della propria abitazione sempre con un finanziamento e un pagamento a rate. Il valore aggiunto di tutta quest'operazione è il fatto che mediante la garanzia H&D verrà assicurato per 5 anni il lavoro eseguito, assolutamente una novità perché è un'estensione di garanzia ai danni patrimoniali. Il finanziamento ai privati è sempre un prestito finalizzato, ha un importo minimo di 2.000 euro e massimo di 30.000 euro per una durata massima di 48 mesi. Sulla durata, ProFamily riesce a essere anche più elastica. Le condizioni sono a un tasso variabile a secondo dell'importo ma anche della durata. Il rimborso avviene sempre attraverso rate mensili e costanti posticipate. Harley & Dikkinson è sempre la struttura che governa tutto il processo e quindi si occuperà della formazione tecnico-finanziaria dell'installatore; dell'istruttoria e della gestione della pratica attraverso il gestore e il nostro ufficio pratiche; della tutela dell'installatore; della gestione del processo e dei rapporti con la banca, cosa che ci contraddistingue da dodici anni sul mercato.

Tornando a Prestito Condominio Smart, cosa cambia? Cambia l'approccio. Mi sembra di aver capito che si ha veramente voglia di intraprendere una strada un po' diversa da quella che tutti abbiamo percorso finora. Oggi l'approccio vincente è la vendita per rata e non per importo del lavoro.

Qual è la politica commerciale che ci ha visto in qualche modo pionieri in quest'avventura? E' stato sempre con l'aiuto di GMV che siamo partiti da un presupposto. Chiunque abbia sentito parlare di H&D, o sia venuto in contatto con la nostra società, ha sicuramente saputo quelli che sono i costi dell'adesione al circuito Harley & Dikkinson Business Partner. Abbiamo aziende che sono entrate pagando 1.500 euro all'anno. La commissione di H&D è pari al 3%. La consulenza per il Prestito Casa Smart è gratuita con una commissione del 4% visti gli importi minimi. Anacam è un sicuro punto di riferimento sul territorio nazionale e quindi abbiamo voluto riservare un grande vantaggio solamente agli associati Anacam e cioè quello di pagare sì i 1.500 euro ma in 18 mesi. Quindi, i primi 18 mesi saranno coperti dai 1.500 euro che normalmente vengono versati per l'annualità ma in più, in questo primo periodo, noi restituiremo, attraverso un bonus marketing,

100 euro per ogni lavoro eseguito fino a un massimo di 7 lavori. Questo significa che se in 18 mesi l'installatore eseguirà lavori utilizzando Prestito Condominio Smart, avrà la possibilità di usufruire di tutte le agevolazioni e vedere restituita la metà di quello che ha pagato all'inizio del rapporto. Dal secondo anno, in questo caso dal secondo periodo che parte alla fine dei 18 mesi, il contratto torna a regime. Quest'offerta ovviamente comprende Prestito Casa Smart gratis.

Un esempio pratico per capire meglio come funziona Prestito Condominio Smart. L'anno scorso è stato erogato un finanziamento a un condominio di 22 condomini a Milano per la trasformazione integrale dell'impianto ascensore per un importo totale di 52mila euro. Tenete presente che l'art. 1135 del codice civile obbliga l'amministratore di condominio ad avere la provvista necessaria per pagare l'impresa che eseguirà i lavori. Molto spesso è difficile avere a disposizione tutti i soldi subito ecco perché a volte è necessario rimandare il lavoro ma con una soluzione finanziata il problema si può superare tranquillamente. Così è stato anche per il condominio di Milano: rimandato per due anni e mezzo, il lavoro è stato sbloccato grazie a un finanziamento con Prestito Condominio Smart. La durata del finanziamento erogato sarà di 24 mesi (adesso siamo ancora nel primo anno) e ogni condomino paga una rata di 99,47 euro.

Noi abbiamo fatto insieme alla banca una valutazione di quelli che sono i costi solitamente sostenuti da un'impresa con le proprie forze, compresi i costi di un recupero crediti, e abbiamo fatto un calcolo approssimativo di quello che significa per l'installatore andare direttamente lui in banca a chiedere un finanziamento o un'apertura del credito. Abbiamo pensato a quello che significa non avere i soldi e magari non poter fare altri lavori perché non si hanno le risorse necessarie a causa del ritardo negli incassi. Abbiamo pensato anche a uno sconto di cassa che tutte le imprese possono fare ai propri clienti. Su un lavoro da 30 mila euro, con una soluzione tradizionale che ha un'implicazione di costi del 25%, voi sareste esposti per un importo totale di 37.500 euro. Con la soluzione H&D, il costo di questa operazione è del 9% per un importo totale di 32.700 euro con un risparmio pari al 16% rispetto alla soluzione tradizionale.

DIBATTITO

Pubblico (Nicola Di Lillo): Tasso zero, 3% di commissione, alla fine parliamo di un'azienda che è entrata a regime quindi dal secondo periodo in poi. Per avere un'idea, lo spread che applica la banca al momento dell'erogazione del finanziamento che nel famoso tasso zero saremmo noi ad accollarci più o meno a quanto si aggira?

Raffaella Dell'Acqua: Siamo su un tasso di costruzione del 6%.

Pubblico (Nicola Di Lillo): Quindi alla fine l'operazione costa 6+3.

Raffaella Dell'Acqua: Esattamente.

Pubblico: Quando Anacam in una precedente occasione ci ha dato questa possibilità, l'ho sfruttata. Se un cliente non osservava i pagamenti, MPS si rivolgeva a noi tramite Anacam per cercare di sollecitare il cliente. Come vi regolate voi in caso di mancato pagamento? Nel momento in cui il finanziamento viene erogato, l'ascensorista è svincolato da qualsiasi onere?

Raffaella Dell'Acqua: Ci abbiamo pensato e abbiamo individuato un sistema un po' più virtuoso. Con la soluzione Prestito Condominio Smart, il condominio viene valutato da noi in una fase pre-istruttoria in base a una serie di condizioni che sono diventate procedura condivisa con la banca proprio per non arrivare a quel punto. Il condominio, che deve produrre i rendiconti degli ultimi due anni, deve essere pressoché virtuoso.

Pubblico: Qual è il documento che attesta che il condominio è virtuoso? Cosa accade se il condomino Mario Rossi non effettua i pagamenti dovuti. Chi paga al posto suo? Addirittura con MPS era stato negato il finanziamento ad alcuni amministratori solo perché nel portafoglio clienti un condominio pagava e un altro no.

Raffaella Dell'Acqua: Il condominio virtuoso è quello che può comunque motivare delle posizioni di ritardo o meno sui condomini. Harley & Dikkinson ha sostanzialmente l'incarico, prima di arrivare alla banca, di valutare se si tratta di una buona pratica. E' vero che noi abbiamo un partner eccezionale che è ProFamily ma se riteniamo che non esistono tutte le condizioni necessarie per portare avanti la pratica questa non passa. E' un prodotto che si vende a seguito di verifica. Finora non ci siamo mai trovati nella condizione di avere problemi dopo il finanziamento. Se la banca ci dà l'ok, e quindi delibera positivamente il finanziamento, è perché ha visto del buono in quell'operazione e il condominio è sano. Questo non vuol dire che devono essere tutti al 100% dei buoni pagatori. La banca ha uno stato di default delle nostre pratiche dello 0,01. Questo perché se riteniamo che la pratica non è buona, non la mandiamo avanti.

Luca Chiodini, ProFamily: Sono responsabile prodotti di ProFamily quindi ho seguito questo proget-



to insieme ad Harley & Dikkinson. Dopo l'erogazione, il rimborso del finanziamento è un rapporto che intercorre fra noi e il condominio. Ho sentito dire che MPS ha chiesto di intercedere per sollecitare l'amministratore. Questo non lo escludo completamente nel senso che in un rapporto di collaborazione a tutto tondo potrebbe anche succedere. Il nostro referente sarà Harley & Dikkinson, noi segnaleremo a loro com'è la situazione dei pagamenti ma non ci sarà mai nessuna pretesa e rivalsa nei confronti di chi ha fatto i lavori. Per quanto riguarda il fatto di negare il finanziamento a un amministratore perché ha tra i suoi clienti un condominio che non paga, ogni richiesta di finanziamento ha come soggetto obbligato il condominio. Ovviamente l'amministratore viene censito perché è il soggetto che può firmare per conto del condominio ma ogni richiesta di finanziamento ha una sua storia creditizia. Poi è ovvio che se un amministratore ci presenta solo pratiche che non vanno bene magari qualche domanda me la pongo. Io non so Harley & Dikkinson quante posizioni non ci abbia inoltrato, ma ad oggi abbiamo deliberato tutto quello che ci è stato presentato. Per il momento non ho neanche segnalazioni da fare agli amministratori sugli impagati. Per me è un mondo un po' nuovo quello del condominio, però mi sento di poter dire che se gestito bene dà delle grandissime soddisfazioni. Probabilmente bisogna farlo con chi lo sa fare perché altrimenti le cose non funzionano.

Pubblico (Giovanni Cavallaro): Quali sono gli indicatori per la valutazione di una pratica affinché sia accettata o respinta?

Raffaella Dell'Acqua: Sostanzialmente, come dicevo prima, i documenti più importanti sono i rendiconti degli ultimi due anni del condominio perché dai rendiconti si evincono le posizioni dei singoli condomini. Ci può essere il condomino che è un ritardatario cronico però paga quindi non è un dato negativo. Il dato negativo effettivamente è il condomino che magari non versa nemmeno un euro da un anno per una sua difficoltà ma anche in questi casi siamo in grado, attraverso la consulenza dei nostri gestori, di cercare il sistema migliore per trovare una soluzione. Il condominio può decidere di anticipare o di creare un fondo per essere garantiti nel momento in cui un condomino non dovesse pagare, è possibile farlo e accedere comunque al finanziamento.

Pubblico: Questo su tutto il territorio nazionale?

Raffaella Dell'Acqua: Su alcune zone d'Italia si guarda con più attenzione: la pratica magari viene valutata meglio. E' chiaro che la banca può chiedere un approfondimento ulteriore per capire meglio lo stato delle cose.

Pubblico (Elio Defusto): Anche chi realizza le parti e i materiali che servono a fare il lavoro avrebbe bisogno del finanziamento. Avete esaminato questa possibilità anche per quanto riguarda i costruttori dei componenti o dei materiali?

Raffaella Dell'Acqua: Sì, ci abbiamo pensato ma è oggetto di un altro progetto.

Michele Mazzarda: E' evidente che quando io mi sono approcciato con Harley & Dikkinson ho messo sul piatto tutto il comparto. Loro sanno che ci sono aziende come le vostre che producono, che fanno fatturati importanti anche all'estero e che hanno bisogno di essere finanziate.

Pubblico: Questo progetto verrà pubblicizzato presso le Associazioni di amministratori di condominio visto che le multinazionali fanno incontri specifici su questo argomento?

Michele Mazzarda: Loro hanno già dei rapporti e lavorano con queste Associazioni. Ovviamente noi, come ho spiegato stamattina, stiamo già lavorando per essere nuovamente presenti durante le assemblee delle Associazioni degli amministratori di condominio proprio per far capire che ci siamo e che ci siamo organizzati.

DomusLift®

Liberty Collection

by trend



L'ELEVATORE PERSONALE

- ✓ **XS**, il DomusLift più compatto di sempre
- ✓ Quadro seriale **Eagle**
- ✓ Porte automatiche in vetro intelaiato
- ✓ Pareti in pregiata pelle
- ✓ Cornice digitale in cabina
- ✓ Condizionatore d'aria

YOUR PERSONAL LIFT

- ✓ ***XS**, the slimmest DomusLift ever*
- ✓ ***Eagle** serial control panel*
- ✓ *Automatic framed glass doors*
- ✓ *Leather wall*
- ✓ *Digital frame*
- ✓ *In-car air conditioning system*



made in Italy

DomusLift
THE ORIGINAL
SINCE 1998

interlift 2015

Hall 1
Stand 1111

ING. G. VOLPE IGV
Lifts since 1966

IGV Group SpA
Vignate, Milano (Italy)
Tel. +39 02 951271
www.igvlift.com
www.domuslift.com

La convenzione con Wind

Intervento di Gianni D'Onofrio, direzione Large Business – Wind Telecomunicazioni SpA

Ringrazio Michele Mazzarda e Anacam perché hanno fortemente voluto questa convenzione. Se a breve ognuna delle vostre aziende potrà avere degli sconti sulla telefonia che potranno variare tra il 20% e il 60% è perché c'è stata la forte volontà del Presidente che, in poco meno di un mese e mezzo, ha lavorato insieme a noi per cercare di mettere a punto questo accordo che mira a soddisfare le vostre esigenze di comunicazione. Ci rendiamo conto che in alcuni casi la maggior parte di voi avrà conosciuto Wind per i nostri prodotti consumer. E' arrivato il momento che cominciate a conoscere Wind, attraverso Anacam, come un fornitore di servizi *large corporate*. Questo vuol dire che la maggior parte di voi inizierà ad avere la possibilità di entrare in un mondo dove l'assistenza viene fatta in modo diretto da persone che lavorano in un call center dedicato e che vi riconoscono per quello che siete, per il valore che avete e per risolvere i vostri problemi.



Wind, nato dallo spin-off di Enel, entrando nel Gruppo VimpelCom è diventato il 7° operatore al mondo per numero di clienti mobili (circa 222 milioni). Inoltre, grazie a un altro accordo internazionale, siamo in procinto di diventare il 5° operatore al mondo ed il primo in Italia. La crescita di Wind è stata esponenziale soprattutto negli ultimi anni e ci ha portato, nonostante fossimo partiti da zero, a essere praticamente paritetici sul territorio nazionale. Alla base della nostra forza, la nostra rete: 21.744 km di backbone in fibra ottica in Italia per reti fisse e mobile. Per le aziende, abbiamo reti di indirizzamento privato che servono per poter connettere in modo sicuro le sedi oppure accessi a larga banda ad internet per garantire ogni forma di comunicazione verso i propri clienti e fornitori. Per quanto riguarda la fonia, come sapete Wind, anni fa, ha integrato la rete di Infostrada che era ed è il secondo operatore italiano di rete fissa.

Come funziona l'accordo? Come potrete aderire? L'Anacam sarà "l'azienda" che farà da cappello a tutto questo meccanismo. Tramite Anacam noi avremo la certezza che le aziende che si approcciano a queste soluzioni hanno la titolarità di poter entrare nelle soglie sconti. A seguito dell'approvazione da parte di Anacam, noi prenderemo contatti con le aziende per poter cominciare a parlare di soluzioni. Solamente parlandoci, quando vi verremo a visitare presso le vostre aziende, riusciremo a capire esattamente quello che vi serve e offrirvi la soluzione giusta. Nel momento in cui l'azienda accetta l'offerta di Wind, immediatamente parte la fornitura di servizi di telecomunicazione mobile, fissa o dati. La fatturazione viene emessa separatamente per ogni singola azienda aderente ma il vantaggio è un vantaggio comune. Tutte le aziende concorrono all'interno di Anacam e noi andremo a monitorare ogni semestre a che punto si è arrivati. Comunicheremo ad Anacam e alle aziende aderenti la soglia sconti raggiunta. Comunque troverete tutte le informazioni in fattura perché ogni volta che si passerà una soglia sconti, vedrete applicato il vantaggio previsto. Per quanto riguarda le soluzioni, vi presentiamo qui, ciò che abbiamo pensato insieme al Presidente. La prima riguarda le SIM Machine-to-Machine (o anche dette M2M) per la rilevazione dati da e verso l'impianto. Di questo noi siamo orgogliosi perché moltissime aziende continuano ad avere un monitoraggio costante sul territorio grazie ai nostri servizi. Per quanto riguarda i centri servizi, che sappiamo essere anche degli intermediari in questo ambito, siamo in grado di trovare la soluzione migliore per poter creare un bundle che sia più efficace possibile.

Per le vostre persone, per le vostre attività, per tutto quello che riguarda la manutenzione, la vendita e i contatti con i clienti, vi presentiamo quella che noi chiamiamo la SIM ricaricabile in abbonamento. Questo tipo di soluzione, semplice come un abbonamento e comoda come una ricaricabile, vi consente di non pagare la tassa governativa, di avere comunque tutta la gestione amministrativa e gestionale delle SIM sotto controllo con una semplice fattura bimestrale certificata e portata a consuntivo. Vi aiuteremo anche ad abbinare la SIM giusta alle persone in base all'attività che svolgono all'interno dell'azienda. È importante sapere che potete calibrare la spesa di telecomunicazioni in modo ottimale: ogni utilizzatore non potrà andare oltre il tetto stabilito. Inoltre, l'intranet aziendale tra SIM Wind è a costo zero così come è garantita la reperibilità e le chiamate verso intranet anche a ricarica zero. Una segnalazione automatica sui sistemi Wind e sul vostro telefonino di gestori vi avvertirà che occorre fare una nuova ricarica. Questo è quello su cui, per il momento, abbiamo ragionato. E' ovvio che noi possiamo darvi di più. Siamo in grado di offrire servizi di telefonia a più ampio spettro e quindi questo vuol dire che quando ci incontreremo, potremo parlare delle vostre esigenze per la rete fissa, l'accesso ad internet e di qualsivoglia altro servizio. Questo è solo un punto di partenza.

Presentazione del lavoro di comparazione tra EN 81-1 & 2 ed EN 81-20 & 50

Intervento di Paolo Tattoli, presidente Commissione Ascensori UNI

Da oltre tre anni, ci stiamo confrontando con gli altri Paesi europei in merito alle EN 81-20 e 50 quindi è naturale operare un raffronto con le EN 81-1 e 2. Il lavoro che si è concretizzato, molto semplicemente, riassume le modifiche / integrazioni / cancellazioni che sono presenti nelle due nuove norme rispetto alle attuali EN 81-1 e EN81-2.

Da una prima lettura, si intuisce subito che nelle EN 81-20 e 50 la differenza di numerazione rappresenta lo scoglio più grande nel cercare di confrontare i due testi. Le EN 81-1 e 2 sono nate in un momento in cui non esistevano delle vere e proprie regole per la definizione e per la redazione delle norme. Adesso, invece, esistono delle regole ben precise riassunte nella norma EN 414.



Entrando nel vivo dell'argomento, mi preme sottolineare alcune definizioni.

Persona autorizzata è una definizione che compare per la prima volta nella EN 81-20; la persona autorizzata è un soggetto che ha determinate competenze ma anche determinati permessi. In particolare è una persona, con il permesso della persona fisica o giuridica responsabile del funzionamento dell'ascensore, quindi del proprietario, di accedere ad aree ristrette come ad esempio lo spazio del macchinario, i locali delle pulegge di rinvio, il vano di corsa per attività di manutenzione, ispezione e operazione di salvataggio. Il manutentore è quindi una persona autorizzata.

Questa definizione va letta insieme a un'altra particolarmente interessante, quella relativa alla *persona competente*. La persona competente, secondo la definizione che troviamo nella EN 81-20, è una persona opportunamente addestrata, qualificata grazie a conoscenze ed esperienza pratica, munita delle istruzioni necessarie per svolgere in sicurezza le operazioni richieste per la manutenzione o l'ispezione dell'ascensore o il salvataggio degli utenti. L'ingegnere di un Organismo notificato, quindi, è una persona competente, così come il manutentore che poi per accedere deve essere anche autorizzato. La nota 1 stabilisce che i regolamenti nazionali possono richiedere la certificazione delle competenze. La definizione di installatore appare per la prima volta anche se gli ascensoristi la conoscono bene perché presente all'interno della direttiva ascensori.

La definizione di "paracadute a presa istantanea con effetto ammortizzato" è stata cancellata. Durante la redazione della EN 81-20 è stata fatta una ricerca a livello europeo tra i vari costruttori di paracadute e si è visto che questo genere praticamente non viene più realizzato. Proprio per questo motivo, scompare dalla norma così come l'ammortizzatore ad accumulo di energia con smorzamento del movimento di ritorno, anche esso praticamente non utilizzato sugli ascensori di nuova installazione.

La definizione di manutenzione, oggi presente nella EN 81-20, non è riportata nelle EN 81-1 e 2 mentre è presente nella norma EN 13015. Non è la prima volta che capita una cosa di questo genere: verrà presto discussa dal CEN la manovra di ritorno al piano della cabina nel caso di mancanza di alimentazione elettrica principale. Questa manovra, che è ormai diffusissima soprattutto negli impianti oleodinamici, ancora non viene trattata nella EN 81-20 mentre in altre norme (per esempio nelle EN 81-72, EN 81-73 ed EN 81-77 sugli ascensori antisismici), si parla di ritorno a piano in emergenza a causa della mancanza di energia elettrica.

Tornando alla EN 81-20 e alla EN 81-50, l'Anacam ha cominciato a organizzare degli incontri nelle varie regioni per approfondire gli argomenti più interessanti, anche perché hanno subito particolari modifiche.

I sistemi di sospensione hanno subito pochissimi cambiamenti, i componenti di sicurezza praticamente nessun cambiamento.

Per quanto riguarda il vano di corsa, invece, i cambiamenti sono numerosi ed importanti. Sono cambiati gli spazi di rifugio (e non spazi liberi come attualmente indicato nelle EN 81-1 e 2) in testata e in fossa quando la cabina, il contrappeso e la massa di bilanciamento si trovano nelle posizioni estreme.

Illuminazione del vano di corsa: non è più richiesta una lampada entro 50 cm dalla testata e 50 cm dalla fossa. La norma richiede dei requisiti di illuminazione del vano: essenzialmente sono 50 lux e 1 metro sopra il tetto della cabina.



Dove deve essere posizionato il dispositivo di arresto (stop) in fossa? Innanzitutto, secondo la nuova norma EN 81-20 ne vanno installati due se la fossa è più profonda di 1,60 m. Inoltre, la loro posizione all'interno del vano è definita in modo inequivocabile.

Quello delle apparecchiature elettriche è uno degli argomenti più modificati perché dalla prima versione delle EN81-1 e EN 81-2 non era mai stato aggiornato.

I tre *amendment* che negli anni hanno integrato le EN81-1 e EN 81-2 hanno interessato, tra l'altro, il locale del macchinario: ecco perché sugli spazi del macchinario i cambiamenti sono pochi. Una delle modifiche apportate è l'altezza dello spazio del macchinario che è passato a 2,10 m di altezza libera.

Porte di piano e cabina hanno subito molti cambiamenti. La porta deve essere sottoposta interamente, compreso il telaio che poi verrà installato, alle prove col pendolo, alle prove di resistenza. Cambia l'idea dell'accesso alla chiave di emergenza in base al tipo di sistema che viene utilizzato: se il sistema è orizzontale abbiamo dei limiti fisici all'altezza dal pavimento al dispositivo, se invece l'accesso è verticale bisogna avere l'attrezzo giusto e questo attrezzo deve essere disponibile sul luogo di installazione.

Cabina: sono cambiate diverse cose a partire dall'illuminazione alla definizione degli spazi che concorrono alla definizione della superficie.

Pochi cambiamenti relativamente al macchinario, molti cambiamenti relativamente ai comandi. Si pensi alla bottoniera di manutenzione che passa da due pulsanti a tre pulsanti. Ci vorrà il comando di consenso. La bottoniera di manutenzione dovrà essere installata anche in fossa.

A livello di componenti di sicurezza, non cambia praticamente niente.

Ecco le novità introdotte dalla EN 81-50. Innanzitutto le definizioni:

- organismo approvato: organizzazione o fabbricante che applicano un sistema completo di garanzia-qualità per eseguire prove di un componente di sicurezza;
- componente di sicurezza (non era definito nelle EN 81-1 e 2. Questa definizione ci arriva ovviamente dalla direttiva ascensori e quindi non abbiamo difficoltà nel trovare conforto nelle conoscenze già acquisite): componente previsto per svolgere, quando in uso, una funzione di sicurezza;
- certificato di esame di tipo: documento emesso da un Organismo autorizzato allo svolgimento di esami di tipo che attesta che il prodotto campione esaminato è conforme alle prescrizioni a esso applicabili.

Andiamo a vedere i componenti di sicurezza principali:

- dispositivo di blocco delle porte di piano e di cabina: qui la modifica è essenzialmente il riferimento a una norma, procedimento di prova secondo la EN 60112 che sostituisce questa CEN HD 214 S2 per quanto riguarda le prove di resistenza alle dispersioni di corrente;
- paracadute: non è cambiato niente per quanto riguarda le prove di certificazione e di attestazione alla conformità;
- limitatore di velocità: è stata aggiunta una serie di due prove con una accelerazione tra 0,9 e 1 g per simulare una situazione di caduta libera;
- ammortizzatori: c'è un'informazione in più che deve essere riportata nella domanda di certificazione che il fabbricante del componente deve inoltrare all'Organismo autorizzato e cioè chi promuove la certificazione dell'ammortizzatore deve anche indicare all'Organismo autorizzato quali sono le situazioni ambientali in cui questo ammortizzatore si troverà a operare;
- ammortizzatori e accumulo di energia con smorzamento del movimento di ritorno: sono cancellati perché anche qui non troviamo conforto sul mercato di ammortizzatori di questo tipo;
- ammortizzatore e dissipazione di energia: sul controllo della decelerazione c'è una leggera modifica per il calcolo della decelerazione media e qualcos'altro;
- PESSRAL: non c'è nessuna variazione di rilievo;
- eccesso di velocità in salita: nessuna variazione;
- UCM (movimento incontrollato della cabina), dispositivi di protezione: questo già lo sappiamo, lo troviamo definito un po' meglio all'interno della norma;
- valvola di blocco: nessuna variazione;
- calcolo delle guide: bisognerebbe fare una giornata specifica per andare a valutare un po' tutte le novità introdotte ma essenzialmente, ai fini dell'atto pratico, le nostre guide, come spessori e dimensioni, non cambieranno;
- aderenza: nessuna variazione;
- funi: nessuna variazione;
- calcolo di cilindri, pistoni e tubazioni: nessuna variazione.

Lo scoglio più grande nel cercare di confrontare le EN 81-1 e 2 con le EN 81-20 e 50 è la differenza di numerazione

Il suggerimento con cui concludo è, ancora una volta, di studiare le nuove norme perché due anni sembrano tanti ma passano in fretta. Dal 1 settembre 2017 le EN81-1 e EN81-2 non saranno più utilizzabili per attestare la conformità ai requisiti essenziali di sicurezza della direttiva ascensori.

DIBATTITO

Pubblico (Giovanni Cavallaro): Sull'impianto mio o di un concorrente intervengono tutti, mentre su alcuni impianti sembra preclusa la possibilità di intervenire. Credo che non sia una cosa giusta a livello di rispetto della professionalità dell'ascensorista.

Paolo Tattoli: È noto che deve essere garantito dall'installatore attraverso il libretto di uso e manutenzione e attraverso dispositivi idonei l'accesso all'apparecchiatura e il possibile accesso ai parametri. Occorre garantire la possibilità di reperire le istruzioni d'uso di manutenzione che servono per poter operare correttamente sull'impianto.

Sul tema dell'accessibilità agli impianti con tecnologie proprietarie da parte di manutentori diversi dall'installatore intervengono alcuni dei presenti, tra cui il presidente Anacam Mazzarda il quale fa presente che si tratta di un problema avvertito in tutta Europa, che l'Associazione, anche attraverso Efesme, segue con attenzione. Si hanno notizie di provvedimenti sanzionatori che sarebbero in uscita in Francia; Anacam li valuterà e verificherà le possibili azioni da intraprendere in Italia, così come è stata parte attiva nella denuncia relativa all'utilizzo scorretto delle etichette energetiche nel settore degli ascensori. Anacam ha sempre detto che quelle etichette sono vietate sulla base della normativa vigente e sta facendo divulgazione in tutta Italia, invitando anche i propri associati che le hanno utilizzate ad eliminarle.

Accessibilità per ogni tipo di scala

Intervento di Eugenio Furlan, direttore commerciale di Garaventa Lift Srl

Siamo una multinazionale svizzera con sede a Lainate per l'Italia. Questa presentazione è finalizzata a rinverdire la conoscenza con chi già ci conosce e a dare un'indicazione sintetica e veloce di quelli che sono i prodotti che possono integrare il vostro portafoglio prodotti a chi non ci conosce. Noi arriviamo fino a dove comincia la piattaforma elevatrice, quindi a tutto quanto si riferisce all'accessibilità. A Lainate, ormai da tre anni siamo il polo produttivo e distributivo per la Garaventa in Europa, produciamo piattaforme e servoscala per scale diritte e curve, piattaforme elevatrici a vano aperto Opal fino a 3 m in direttiva macchine. Su richiesta possiamo fornire poltroncine monotubo, bitubo anche per esterno. I nostri consulenti commerciali, che sono tutti dipendenti diretti, possono realizzare un'offerta già durante il primo sopralluogo e definire quali sono le possibilità di applicazione dei vari prodotti sulla base delle esigenze sia applicative (necessità di trasporto) che di prezzo.



Poi c'è la piattaforma Opal che permette il superamento di dislivelli fino a 3 metri di altezza in modo sicuro, confortevole e silenzioso sia in spazi interni che esterni. La sua installazione non richiede opere murarie in quanto non necessita di fossa né di locale macchina, né superfici estremamente lineari o planari. In buona sostanza possiamo soddisfare tutte le esigenze di abbattimento delle barriere architettoniche sia in ambiente privato che pubblico o commerciale.

Garaventa Lift Srl è parte del gruppo Garaventa Lift, leader mondiale nel mercato delle funivie ed è proprio dalla tecnologia delle funivie che è stata desunta quella per le piattaforme e i servoscala con trazione in fune. Abbiamo tre poli produttivi-distributivi per i vari continenti: uno in Canada per il Nord e il Sud America, uno a Lainate per l'Europa e il Nord Africa e uno in Cina per l'Estremo Oriente. Qualcuno probabilmente ci conosce ancora con il vecchio nome Garaventa-Coswatt. Nel 2012 è stata fatta un'operazione di conferimento, sono stati liquidati i soci minoritari. La Garaventa Italia è ora detenuta al 100% dalla Garaventa Lift che è l'Accessibility, il capogruppo svizzero. Il presidente della Garaventa Italia è il presidente della Garaventa Accessibility e io sono il procuratore in Italia. Quindi diciamo che i credibility sono garantiti dalla casa madre in Svizzera. Tutte le altre operazioni vengono gestite tramite distributori. Nella nostra nuova sede di Lainate abbiamo integrato il magazzino come centro distributivo per l'Europa quindi tutti gli ordini della Garaventa in Europa vengono processati qui in Italia, costruiti e spediti nelle varie parti d'Europa. In sintesi noi siamo in grado di fornire anche tutto il supporto progettuale a ogni tipo di applicazione, a qualsiasi tipo di utente. Il cliente, anche professionale, ci manda il suo disegno Cad e noi lo integriamo con il nostro disegno del servoscala, l'analisi di fattibilità piuttosto che il disegno finale per l'approvazione e quindi poi per la costruzione. Siamo presenti in tutte le regioni d'Italia sia per la vendita che per l'installazione.

Parliamo fondamentalmente di piattaforme e servoscala per curvilinee. Praticamente quando gli altri costruttori non riescono a passare noi riusciamo sempre a passare ovvero se noi non passiamo nessuno riesce a passare. Questa è la sintesi che mi fa piacere trasporre. Abbiamo applicazioni sia per interno che per esterno: curve esterne, scale a chiocciola anche decisamente estreme. Piccolo inciso: le forme di collaborazione che offriamo agli operatori professionali come voi, sia dal punto di vista commerciale che operativo, sono varie quindi non ci sono preclusioni a qualsiasi tipo di collaborazione. Possiamo fornire l'applicazione in qualsiasi colore o anche codifiche internazionali. Siamo anche fornitori di Expo 2015. A uno dei tre Padiglioni cinesi abbiamo fornito tre servoscala, uno per servire la zona cinema (sono 6 m di corsa quindi una scala diritta molto semplice). Interessante, invece, la struttura ellittica che sale dal pianterreno e arriva fino in alto nel Padiglione di fronte a quello dell'Alitalia. Su questa struttura ellittica, che segue tutta la struttura dalla base fino al tetto, abbiamo installato i nostri due servoscala: uno di 23 m e l'altro di 36 m di corsa tutto in esterno, con forme di fissaggio anche particolari perché sembra che siano cose fatte sul pieno invece sono situazioni intermedie sotto per far arrivare e portare il servoscala al piano di transito dell'eventuale disabile.

Anche in situazioni estreme, quasi impossibili, possiamo superare fino a 68° di dislivello. Noi fasciamo letteralmente la scala e quindi ci nascondiamo meglio di tutti all'interno della scala stessa.

Questo è un messaggio molto importante. Se un cliente con la SLA ci chiama per una poltroncina, noi siamo onesti e con tutta l'accortezza possibile e necessaria, oltre che con un rispetto assoluto del problema, gli proponiamo la piattaforma servoscala con una seggiolina su cui potrà transitare. Ci teniamo a dare un messaggio corretto al cliente e soprattutto vogliamo far spendere il meno possibile perché uno dei canali più importanti per noi, per la nostra commercializzazione, sono le referenze dei nostri clienti. Come per tutti voi. Il mercato purtroppo non è totalmente così. Noi ci consideriamo un'azienda onesta quindi vogliamo dare il giusto come se il cliente fosse un nostro parente.

Alcune informazioni per quanto riguarda le dimensioni delle piattaforme standard: possiamo customizzarle in base a qualsiasi necessità del cliente e all'interno delle normative di legge. Si possono realizzare anche misure più piccole. La piattaforma può diventare anche un esagono o un ottagono. Per darvi un'idea: larghezza minima scala garantita con curva negativa, che è la peggiore, sono 935 mm; sull'interno siamo sugli 890 mm. Qui possono essere trasportate non carrozzine motorizzate ma carrozzine standard. Il doppio con curva negativa 2050 mm. Nel momento in cui abbiamo necessità ancora più estreme, queste vanno vagliate con una progettazione accurata sia per quanto riguarda la scantonatura delle piattaforme che il fissaggio delle guide sul muro. Per quanto riguarda le poltroncine che acquistiamo sul mercato, abbiamo sia la possibilità del monotubo che del bitubo, quest'ultimo anche per ambiente esterno a seconda della possibilità che ho di girare (un'ellittica, una spirale piuttosto che una situazione standard) e delle eventuali indicazioni dei clienti per particolari tipi di azionamento. Quindi noi diamo un consiglio applicativo sulla poltroncina che riteniamo più opportuna ma se il cliente esprime una esigenze diversa, fosse anche estetica, cerchiamo di accontentarlo senza nessun problema. Monotubo e bitubo hanno lo stesso prezzo quindi il costo non rappresenta una pregiudiziale nella scelta.

Opal è un prodotto molto interessante, un grande compendio nel portafoglio prodotti degli ascensoristi. In Italia ne vendiamo circa 150 all'anno. L'80% dei nostri clienti sono ascensoristi perché nelle loro applicazioni è una valida alternativa quando per prezzo, modalità, spazi o considerazioni terze a noi non note preferiscono proporre al cliente la piattaforma elevatrice a vano aperto in direttiva macchine fino a 3 m, senza fossa oppure con fossa. In una installazione a Casoria, gli architetti per integrare ancora meglio la piattaforma nel contesto architettonico hanno costruito un muro ma possono essere sufficienti anche delle zanche o dei piantoni che noi forniamo. Il cliente ha voluto la fossa perché gli faceva piacere non vedere il predellino che arrivava giù. Per darvi un'idea anche del tempo di montaggio e delle opere accessorie necessarie veramente risibili, vi dico che fino a 2,5 m occorre mezza giornata di lavoro (5 ore) per montare la piattaforma, per il 3 m occorre una giornata.

DIBATTITO

Paolo Tattoli: Soltanto questa informazione. Ieri mattina, l'ufficializzazione da parte del CEN della richiesta ai Comitati nazionali di normazione (l'UNI per l'Italia) di rispondere a due domande relative alla possibilità di apertura di nuovi work item, due lavori nuovi di normazione. Uno è relativo alle piattaforme che attraversano solai, la seconda domanda riguarda le piattaforme di questo tipo. Quindi noi entro agosto di quest'anno, come UNI, dovremo rispondere a queste due domande dicendo se siamo d'accordo oppure no ad aprire due nuovi capitoli normativi rispetto a queste due tipologie di piattaforme che non sono coperte dalle attuali EN 81-41 ed EN 81-42. L'ultima domanda che mi era stata fatta da un collega su cosa penso di queste piattaforme. Io penso che la Garaventa, da ditta seria quale io la conosco per sentito dire perché non ho mai avuto a che fare con prodotti da loro commercializzati, avrà sicuramente fatto una valutazione dei rischi. Sicuramente avrà sottoposto a studio e ad approfondimento questo aspetto e avrà valutato eventuali soluzioni tecniche da porre in atto per garantire la sicurezza della parte che si trova sotto la piattaforma. Sicuramente sarà così. Sopra una certa corsa ovviamente c'è bisogno della certificazione da parte di un Ente terzo perché comunque non c'è norma armonizzata a supporto del fabbricante.

Eugenio Furlan: Questa è una cosa molto importante e mi aggancio subito per chiudere. La ringrazio ingegnere per questa precisazione. Noi siamo anche fornitori del gruppo Carnival, quindi navi da crociera, sia per quanto riguarda i servoscala sia per quanto riguarda questi Opal che vengono installati all'interno della nave da crociera a supporto dei palchi, dove vengono fatte le rappresentazioni e quant'altro. Sia per quanto riguarda i servoscala che per Opal noi siamo soggetti ad approvazione delle normative americane quindi abbiamo tutta una serie di normative alle quali andiamo



a rispondere perché, per completezza di informazione, l'Opal come progettazione è partito in Canada. E' stato certificato negli Stati Uniti e poi è stato traslato in Europa, parliamo di dieci anni fa, per la commercializzazione. Noi facciamo circa 4 navi da crociera all'anno. In buona sostanza asserviamo dal piano pubblico alla salita sul piano di spettacolo proprio per i disabili. Poi se qualcuno vuole sapere in maniera più precisa le normative a cui abbiamo assolto per queste forniture non c'è nessun problema a comunicarle e a ufficializzarle.

Pubblico: Come ha risolto il problema della sicurezza? Sotto la piattaforma se ci va un bambino resta schiacciato? C'è un sensore?

Eugenio Furlan: La prova l'ho fatta su di me appena sono arrivato in Garaventa. C'è un fondello meccanico, la macchina si ferma.

Paolo Tattoli: Quelle che ho visto hanno tutte un fondo mobile molto sensibile con dei dispositivi che nel caso in cui c'è sotto un giocattolo, un bambino seduto, si deve fermare. Io ripeto, non conoscendo specificamente il prodotto non riesco a darvi delle indicazioni ma sicuramente è stato sottoposto a una valutazione dei rischi perché per l'evidente rischio di schiacciamento, non essendoci in qualche modo una protezione che impedisce l'accesso alla parte inferiore della piattaforma, al vano sotto la piattaforma, deve essere comunque garantita una protezione.

Eugenio Furlan: C'è un fondo sensibile meccanico. Poi c'è anche il dispositivo del riporto al piano in caso di mancanza di corrente.

Dal pubblico: La commercializzazione voi la potete fare direttamente all'ascensorista oppure ci sono dei punti vendita?

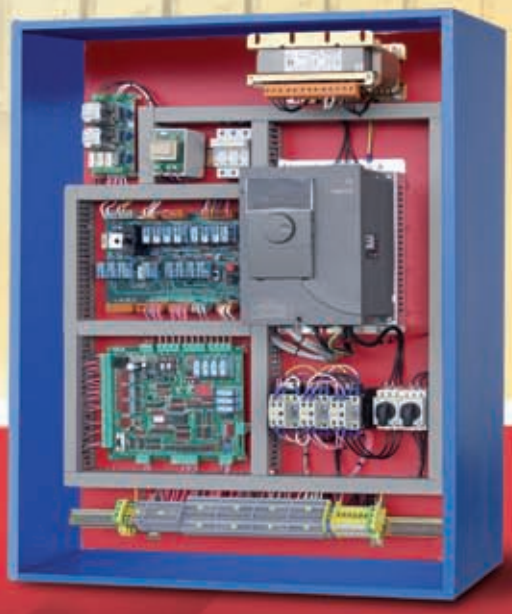
Eugenio Furlan: Noi abbiamo una forza di vendita diretta che è composta da area manager, dipendenti diretti, che coordinano delle zone territoriali. A nostra volta o andiamo a vendere direttamente al cliente finale oppure c'è il canale del customer, dei rivenditori, dove vendiamo ma con tutta una serie di tutele. Punto primo non vi sono esclusive. Punto secondo voglio conoscere l'operatore perché quando io faccio vendere il prodotto a qualcuno, lui per il mercato sono io. Noi vogliamo che gli operatori siano corretti, seri. Le forme di collaborazione sono le più versatili possibili. I criteri, però, con cui scegliamo gli operatori sono stabilità, serietà sul mercato, capacità e volontà di creare un rapporto continuativo. Il rapporto occasionale non lo cerchiamo e non lo consigliamo nemmeno.

Dal pubblico (Giovanni Cavallaro): Noi ascensoristi desideriamo sempre governare il rapporto direttamente. Acquistiamo il prodotto, lo installiamo. Anche perché questa Associazione è fatta da ascensoristi di vecchia data, bravi a montare gli ascensori. Montare questi apparecchi non è tanto difficile, specie se il prodotto è buono e ci sono le istruzioni del caso. Ci dovrebbe essere la presenza vostra all'impianto montato per accertare la correttezza dell'installazione e quindi poi tessere un rapporto stabile. Parlo per me e per molti colleghi: non siamo adusi a far entrare terzi nei nostri rapporti con i clienti perché l'ascensorista viene interpellato direttamente.

Eugenio Furlan: Vi sono ascensoristi che ci dicono Furlan fai tutto tu e poi dopo lo gestisco. La maggior parte provano a costituire il rapporto. Noi però selezioniamo. E' più importante che sia formato correttamente il tecnico del commerciale perché noi commerciali possiamo tornare il giorno dopo e dire ho sbagliato, un tecnico no.

SAMERLIFT. Quadri di manovra & Componenti.







Tutta la tecnologia in movimento.

SAMERLIFT da sempre progetta ed assembla, nella propria unità produttiva, quadri dotati di tecnologie di ultima generazione in grado di adattarsi ad ogni tipo di impianto e di manovra. Visitate il nostro sito web per tutti gli approfondimenti.

SAMERLIFT®

SAMERLIFT_SRL

VIA PRIMAROSA_3 / VILLA DI MAGIONE / 06063_MAGIONE (PG) T. +39 075 8409314 / F. +39 075 8409313 WWW.SAMERLIFT.COM / INFO@SAMERLIFT.COM

Panorama economico nazionale e internazionale

Intervento di Luigi Monfredi, vice caporedattore del Tg1

Voglio lasciarvi una serie di domande. La prima che vi pongo, in riferimento alla situazione economico-politica in Italia, è: c'è vita su Marte? Per come la vedo io, Marte è il pianeta del rigore, quello che è stato imposto all'Unione Europea soltanto da un paio di Paesi e che dopo anni di sacrifici sanguinosi si è rivelato un pianeta difficilmente vivibile se non proprio ostile. Qualche giorno fa la Corte dei Conti, nel suo rendiconto annuale sulla sostenibilità delle spese delle PA e dello Stato, ha scritto una frase molto indicativa, importante e curiosa per un'Istituzione così compassata.



Il procuratore generale della Corte dei Conti, nonché primo firmatario di questa relazione, ha scritto che la *spending review* non basta: per abbassare le tasse occorrono politiche di crescita. La Corte dei Conti ci dice, quindi, che tutto quello che è stato fatto fino ad oggi forse non sarà stato sbagliato ma sicuramente si è rilevato insufficiente. Quanto meno per l'obiettivo primario che si era prefissata la *spending review*, cioè abbassare le tasse. La Corte dei Conti ci dice oggi quello che ci hanno detto una serie di economisti e di giornalisti economici e che ci siamo detti anche noi: cioè che la tassazione non basta, la *spending review* non basta, la politica dei tagli e dei risparmi non basta in uno scenario macroeconomico asfittico e sofferente. Bisogna fare degli investimenti anticiclici possibilmente aggredendo l'avanzo primario. Cosa che ha fatto la Spagna che certamente non ha il nostro debito, ma ha un disavanzo primario pari quasi al 5% del Pil. E adesso la Spagna è tornata non dico a correre ma a camminare abbastanza velocemente. Noi abbiamo un avanzo primario che sfiora il 5% del Pil e abbiamo deciso, per legge, di destinarlo al pagamento degli interessi sul debito pubblico. Va bene. E' una scelta. Però cosa accade dopo? Gli investimenti infrastrutturali di cui il Paese ha bisogno e che lo Stato deve fare? Non si fanno e se si fanno, si fanno solo sulla carta perché poi, questo è un altro aspetto che vedremo, la politica, per com'è strutturata oggi, non è in grado di prendere decisioni a medio e a lungo termine. E' lo stesso problema che hanno alcune grandi imprese con amministratori delegati dai mandati triennali, un aspetto che ho affrontato proprio due giorni fa qui a Milano in un panel di amministratori delegati di grosse aziende. Anche loro devono programmare una politica industriale legata al loro mandato, trovandosi quindi a gestire i costi ma non i risultati nel caso in cui la progettualità si dispieghi in un arco temporale maggiore rispetto al mandato e nel caso in cui questo non venga rinnovato. Così come questo ragionamento lo fanno gli amministratori delegati figuriamoci se non lo fanno i politici che hanno una prospettiva molto più breve di un amministratore delegato. Non solo, a differenza della platea degli amministratori delegati, o comunque degli imprenditori, dei manager d'impresa, la classe politica non è fatta della stessa pasta. La Corte dei Conti, quindi, ci dice, anzi lo dice allo Stato, che occorrono politiche di crescita in un quadro di welfare. Bisogna, dunque ripristinare un patto sociale. Nel frattempo il nuovo record del debito pubblico ha sfiorato i 2.200 miliardi di euro nonostante la *spending review*. Cioè si taglia, si risparmia, si ottimizza e il debito aumenta. Come mai? Perché? Perché noi siamo dei contribuenti o contributori molto precisi nei confronti dell'UE, quando ci sono da dare i soldi per i vari fondi salva-Stati per esempio. Negli ultimi tre anni noi abbiamo dato quasi 100 miliardi di euro per salvare la Spagna e la Grecia che sta per fallire. Intervento che nel caso della Grecia si sarebbe potuto fare nel 2010 se la Germania non si fosse messa di trasverso per salvare il proprio sistema bancario regionale che è fortemente compromesso. La Germania vuole l'unione bancaria sistemica ma non la vigilanza bancaria *tout court*, cioè solo sugli Istituti bancari grandi e non su tutti perché le banche regionali tedesche sono piene di titoli tossici. Qualche crepa comincia ad aprirsi e ad allargarsi nel sistema tedesco. Gli scioperi recenti ne sono una dimostrazione: i tedeschi cominciano a chiedersi come mai la Germania è una potenza economica ma il loro potere d'acquisto è da Paese *pig*.

Va tutto male? No, non va tutto male. Qualcosa ha cominciato a muoversi grazie a un italiano che si chiama Mario Draghi che, a costo di creare una spaccatura storica all'interno del *board* della Bce (e in effetti l'ha creata costringendo però i rappresentanti delle Banche Centrali del Nord Europa a non renderla esplicita e a mettersi in un angolo da soli), è riuscito a varare prima l'acquisto dell'Abs, cioè i crediti che le banche possono impacchettare e vendere alla Bce, e poi i *quantitative easing*, l'acquisto massiccio di titoli di Stato da parte delle banche, dando una grossa iniezione di liquidità a tutto il settore bancario.

State riscontrando che con il settore bancario qualcosa comincia a muoversi? No. E ci vorrà ancora un bel po' di tempo perché, come potete ben immaginare, il *quantitative easing* servirà per i primi tempi alle banche, a sistemare i loro bilanci che devono rispondere a delle regole ferree a livello comunitario, a livello sovranazionale, a Basilea 3 tanto per cominciare. Però il *quantitative easing* porterà sicuramente dei vantaggi, grazie a Mario Draghi che si è messo contro il ministro dell'Economia tedesco Wolfgang Schaeuble. La Germania ora de-

ve adeguarsi. Il quadro non è quindi completamente negativo. Adesso bisognerà capire come il nostro sistema bancario potrà tornare a fare credito in maniera intelligente e produttiva sia per le famiglie che per le imprese. Qualcuno ha già cominciato. Avete visto la pubblicità di Unicredit, il Voucher Mutuo? Quella è un'idea molto intelligente per esempio. Mi diceva il capo ufficio stampa del Gruppo Unicredit che loro hanno già avviato, un po' prima del *quantitative easing*, tutta una operazione di assistenza alle imprese e soprattutto di incubatore d'impresa.

Nel frattempo nel nostro Paese accade che ci si confronti, ancora una volta, sui numeri. Numeri che riguardano il *jobs act* e più esattamente le stabilizzazioni dei rapporti di lavoro. Stiamo assistendo a duelli sui telegiornali, sui giornali, sui siti, con interviste, dichiarazioni, smentite su 200mila posti di lavoro in più in un solo mese. Non è vero, sono contratti che diventano da tempo determinato a indeterminato. E' vero o non è vero che i posti di lavoro stanno aumentando? Voi avete fatto assunzioni? No. Come vedete siamo di fronte a una situazione abbastanza curiosa: il *jobs act* contiene degli elementi di positività e di negatività, di sicuro, però, come tutte le leggi che riformano un settore delicato come quello del lavoro, non è giusto a un mese dalla sua applicazione soffiare sul fuoco dei numeri che poi i diretti interessati sanno non essere rispondenti alla realtà. L'economia italiana è ferma, siamo in perfetta stagnazione. I consumi sono aumentati dello 0,1%, ma questo dato è semplicemente un aggiustamento tecnico quindi vuol dire che i consumi sono a zero. Purtroppo l'Italia si ostina, e lo ha fatto vincolandosi con la legge di stabilità di due anni fa, prima con Monti e poi con Letta, a non voler fare gli investimenti anticiclici, cioè a investire sull'avanzo primario. Ed è un assurdo che ancora oggi non si voglia comprendere.

E torniamo quindi alla prima domanda. Noi ci stiamo ostinando a portare la vita su un pianeta che è ostile allora tanto vale migliorare quello che abbiamo rendendolo più sostenibile. Un messaggio lo ha lanciato ieri Papa Francesco con la sua Enciclica: secondo me il messaggio del Papa è che la sostenibilità è un business. Spero che chi ha i mezzi e le finanze per determinare certe dinamiche, abbia colto lo stesso messaggio. Come è stato colto il messaggio, per fortuna, che una guerra su larga scala è antieconomica soprattutto con la globalizzazione del mercato. In tutto questo, la cornice è ancora una volta l'Unione Europea e la sua consistenza che nei prossimi giorni verrà messa definitivamente alla prova dalla Grecia. Ci aveva già provato Cipro. Dopodiché l'Unione Europea capì l'antifona, anche perché Putin mandò due navi da guerra al largo di Cipro a salvaguardia dei soldi russi che si trovavano nelle banche cipriote. Adesso Putin ha detto che in Grecia ci potrebbero costruire kalashnikov. Tsipras e Varoufakis, che non sono due stolti come gran parte della stampa internazionale vuol far credere, sanno bene di avere in mano l'Europa e quando vogliono stringono. Il default della Grecia mette in ginocchio l'UE come la conosciamo noi oggi, cioè basata su un sistema monetario che vede la Germania dominatrice, egemone, mentre la Francia riveste il ruolo del maresciallo Pétain (fu il capo del governo filotedesco di Vichy, costituito nel 1940, dopo la disfatta della Francia di fronte all'avanzata tedesca, nella seconda guerra mondiale, ndr). Questa è la situazione attuale. Sulle sanzioni alla Russia: che senso ha imporre delle sanzioni a un Paese che è un partner commerciale dell'UE come lo sono stati gli Stati Uniti? Mettendoli in un angolo per la questione Ucraina, i russi si sono dovuti difendere con le contro sanzioni e chi ci ha rimesso di più sono stati gli Italiani con il crollo delle esportazioni. Invece di sanzionare, l'UE avrebbe dovuto mediare. Tsipras e Varoufakis, il premier e il ministro dell'Economia greci vengono trattati come due personaggi folcloristici, soprattutto Varoufakis che due mesi fa ha detto una frase che io mi sono segnato e che dovrebbe essere il faro di ogni leader politico di qualsiasi nazione: il popolo greco vuole il compromesso ma non è disposto a compromettersi. In questa frase c'è tutto un programma politico che non è uno slogan perché loro lo stanno dimostrando. Ecco, quello che manca oggi in Europa è la convinzione di volere un compromesso cioè di trovare un accordo comunitario ma senza però compromettersi. Oggi ci siamo compromessi senza trovare un compromesso. Come andrà a finire? Forse l'anno prossimo una risposta ce l'avremo.

DIBATTITO

Dal pubblico: Degli accordi di interscambio tra Europa e Stati Uniti ne parlano molto a livello europeo ma non qui in Italia. Dicono che sia soprattutto sul settore alimentare eppure se uno va ad approfondire, magari di striscio, ma riguarda anche noi.

Luigi Monfredi: Non se ne parla molto quindi io non sarei così tanto tranquillo. Questi accordi, come spesso accade in questi settori, non sono molto favorevoli per il comparto italiano. Se non si attaccano definitivamente le questioni che riguardano *l'Italian sounding*, cioè tutto ciò che di italiano è contraffatto o imitato, soprattutto negli Stati Uniti, alla fine si possono fare tutti gli accordi di questo mondo ma saranno sempre a vantaggio di una delle due parti. Volevo darvi un flash. Prima ho finito parlando della Grecia e della Russia. Oggi verrà firmato a San Pietroburgo un accordo preliminare per il passaggio del gasdotto Turkish Stream sul territorio greco che punta a rifornire l'Europa bypassando l'Ucraina, proprio nel giorno in cui c'è il vertice d'emergenza della Bce sulla richiesta della banca greca di aumentare la liquidità. Mosca, spiega il ministro per l'Energia russo Aleksandr Novak, fornirà ad Atene un prestito pari al 100% dell'importo del gasdotto. Quindi la Grecia, se vuole, tra due inverni ci terrà al freddo. Ecco quanto è "debole" la Grecia oggi.

Presentazione dei dati 2014 dell'Osservatorio sulle PMI del settore ascensoristico

Intervento di Alessandro Di Scala, Mediacom

Sta diventando una consuetudine questo appuntamento annuale per riportare i dati della situazione congiunturale complessiva e approfondire quelli del settore ascensoristico scaturiti dall'Osservatorio. Le informazioni di dettaglio saranno sicuramente messe a disposizione attraverso l'Associazione. Cercheremo di vedere quali possono essere i trend e le aspettative del mercato per questo e per i prossimi anni. L'Osservatorio è uno strumento voluto fortemente da Anacam per monitorare i dati e le informazioni sul sistema creditizio e anche sull'andamento economico-finanziario del settore ascensoristico con una particolare attenzione alle PMI.

L'Osservatorio viene aggiornato con cadenza annuale, in modo da poter monitorare con tempestività gli andamenti del mercato di riferimento, in occasione dell'Assemblea Nazionale dell'Associazione. Con molti di voi ci siamo incontrati anche durante i convegni regionali durante i quali abbiamo presentato delle analisi territoriali e regionali mirate.

Analisi di scenario

Ecco un'analisi di scenario generale e un confronto sulle abitudini di pagamento in Italia. Dai dati emerge una tendenza a pagare meno in maniera puntuale. Si passa, infatti, dal 44,3% del 2012 al 36,3% del primo trimestre del 2015, il che vuol dire che sono meno le aziende che pagano entro i termini. Sono stabili negli ultimi anni, ma sono aumentati sensibilmente rispetto a quattro anni fa, coloro che pagano oltre i 30 giorni: si è passati infatti dal 5,5% del 2010 al 15,7% del 2015 (+185,5% rispetto al 2010).

L'analisi è stata effettuata anche in base alle tipologie di aziende: le micro aziende sostanzialmente sono al tempo stesso quelle che pagano in percentuale di più entro i termini (37,4%) ma anche quelle che pagano di più oltre i 30 giorni (17,4%) quindi o pagano subito o pagano con molto ritardo.

Per quanto riguarda l'analisi territoriale, abbiamo purtroppo una conferma almeno per quanto riguarda il Sud e le Isole. Il Nord Est risulta la macro-area geografica più affidabile con il 45,6% di pagamenti regolari, mentre le imprese meridionali mostrano un comportamento più problematico (solo il 22,4% è puntuale).

L'Emilia Romagna si conferma best performer italiana (46,6%) seguita dal Veneto (46,1%), mentre Sicilia, Calabria e Campania occupano le ultime posizioni del ranking regionale del pagamento puntuale con quote tra il 18,9%, il 20,4% e il 21,3%. Anche in questo contesto territoriale si evidenzia il dato che abbiamo visto inizialmente. Se guardiamo l'Emilia Romagna e il Veneto, che sono le regioni in cui i pagamenti puntuali si registrano in percentuale più elevata, c'è comunque una diminuzione percentuale rispetto allo stresso trimestre dello scorso anno. Ciò vuol dire che è vero che in Emilia Romagna il 46,6% paga in maniera puntuale ma comunque rispetto al 2014 abbiamo un calo (48%). Stessa situazione si riscontra in Veneto. La tendenza è confermata. Nella classifica delle province più virtuose, invece, ai primi posti troviamo quelle di Lombardia, Veneto e Trentino mentre agli ultimi posti si confermano Calabria, Campania e Sicilia. Vedremo in seguito che questo dato generale si conferma anche nel campo degli ascensori.

Lo scenario a livello settoriale si presenta eterogeneo. I gruppi merceologici più puntuali sono i Servizi finanziari (48,5%) mentre nel commercio al dettaglio i pagamenti alla scadenza interessano solo il 25,4%. I settori più virtuosi sono quelli degli Agenti assicurativi, broker e servizi mentre quelli meno virtuosi sono ristorazione, alimentari e servizi postali.

Analisi del settore ascensoristico

Per quanto riguarda il settore ascensoristico, abbiamo raccolti dati ufficiali, pubblici, legati ai due codici Istat di riferimento ("Fabbricazione di ascensori, montacarichi e scale mobili" e "Installazione, riparazione e manutenzione di ascensori e scale mobili"), li abbiamo confrontati rispetto agli anni passati e messi in fila per vedere qual è lo stato attuale e qual è il trend rispetto agli anni precedenti. I dati nazionali visti prima sono aggiornati al primo trimestre del 2015, i dati di settore sono legati al 2014 e per quanto riguarda i dati di bilancio, quelli disponibili sono ancora relativi al 2013.

Il mercato ascensoristico italiano (nuovi impianti e manutenzione) vale complessivamente € 1.400 milioni, (-1,8% rispetto al 2013), in flessione per il sesto anno consecutivo.

L'area dei nuovi impianti (che non comprende la vendita di parti e componenti degli impianti destinati alle attività di ammodernamento e riqualificazione) presenta un giro di affari di € 390 milioni (-4,9% sul 2013), per un volume di circa 17.000 impianti (in flessione negli ultimi 5 anni); si caratterizza per la contra-



zione della domanda di nuovi ascensori in tutti i principali ambiti di riferimento e per l'andamento decrescente dei prezzi medi. L'area della manutenzione (manutenzione ordinaria e straordinaria, ammodernamento, riqualificazione e riparazione di impianti esistenti) vale € 1.010 milioni (-0,5% sul 2013) e presenta una certa stabilità per la natura anticiclica dell'attività. La produzione italiana di impianti finiti nel 2014 si attesta a € 257 milioni (-6,5% rispetto al 2013) ed è caratterizzata dal disimpegno industriale di alcuni operatori (che hanno chiuso o si sono trasformati in assemblatori di componenti e semilavorati).

Nel mercato italiano di nuovi impianti l'area degli ascensori elettrici è la più rilevante (55,4% del totale), con un valore nel 2014 di € 216 milioni (-6,9% rispetto al 2013) e la più presidiata dalle multinazionali; l'area degli ascensori idraulici vale € 78 milioni (-4,9% sul 2013); gli home lift hanno un giro di affari di € 69 milioni (+1,5% sul 2013) e un'offerta quasi completamente di piccoli e medi produttori nazionali; l'area delle scale e tappeti mobili ha dimensione di circa 400 unità vendute, per un valore di € 27 milioni (-3,6% sul 2013).



Il settore conta 1.850 imprese rilevanti per un totale di 11.500 addetti. Sono 33 le imprese che hanno concorso alla formulazione del dato che si vedrà in seguito e cioè il valore complessivo che può avere questo mercato suddiviso per le grandi imprese e successivamente per le piccole e medie imprese.

L'assetto competitivo nazionale si caratterizza per la presenza di quattro gruppi multinazionali, leader mondiali e di settore, e di PMI italiane, in alcuni casi specializzate anche nella produzione di componenti e parti meccaniche dell'impianto. La competizione nel mercato dei nuovi impianti è intensa e in crescita per il continuo ridimensionamento della domanda. Le prime tre aziende vantano posizione dominante nel campo dei nuovi ascensori per nuovi edifici; invece per quanto riguarda i nuovi ascensori in edifici esistenti, le PMI vantano un ruolo rilevante per la capacità di personalizzare l'offerta.

Nel comparto della manutenzione la concorrenza è molto intensa con elevata frammentazione dell'offerta.

Le imprese di costruzioni hanno un forte potere contrattuale, per l'incontro tra domanda e offerta, tipicamente realizzato tramite gara d'appalto, soprattutto in questo contesto economico di recessione.

Nell'area della manutenzione, il potere negoziale della domanda resta elevato per la frammentazione dell'offerta e l'omologazione dei servizi. I produttori di componenti sono localizzati principalmente in Italia, soprattutto per la parte di meccanica e idraulica.

Negli ultimi anni, la competizione del mercato sta inducendo le aziende produttrici a ricorrere a fornitori asiatici, molto competitivi sul prezzo.

Qualche indicatore finanziario conferma, magari lo vediamo nel dettaglio delle informazioni legate al fatturato, ai crediti, agli oneri finanziari e ai debiti finanziari, un andamento generale in leggero ribasso, in linea con il trend degli ultimi anni con una stabilizzazione del fatturato di settore e un aumento del valore dei crediti e degli oneri finanziari. Mi soffermerei su un dato in particolare, quello della durata media dei crediti commerciali: dal 2011 al 2013 si è passati da 158 giorni medi a 171 giorni medi quindi comunque c'è stata una crescita. Il dato sul fatturato dei principali operatori italiani, la rilevazione è fatta direttamente da DataBank, indica che il valore complessivo del comparto è sceso: diciamo che si è mantenuta una certa stabilità che però porta una tendenza negativa.

Le opportunità di breve periodo per il settore sono legate all'estensione nel 2015 degli incentivi fiscali legati agli interventi di ristrutturazione edilizia e per i produttori italiani all'andamento moderatamente positivo della domanda europea e internazionale. Le minacce sono rappresentate dalla situazione economica recessiva, dalla continua contrazione degli investimenti in costruzioni e dalla competizione sempre più accesa sul prezzo degli impianti. Per il prossimo anno la domanda di nuovi ascensori rimane in una fase negativa per la persistente difficoltà del comparto edilizio, mentre è attesa in debole crescita la domanda di home lift.



Analisi di settore attraverso i dati delle società di capitali iscritte ad Anacam

Dall'indagine fatta sugli iscritti ad Anacam, in particolare sulle Società di capitali, emerge che tra il 2010 e il 2013 abbiamo un livello di fatturato complessivo (sono 174 le Società aggregate) sostanzialmente stabile. Passiamo dai 400 milioni di euro ai 392 milioni di euro circa. Il dato che fa riflettere è la crescita consistente dei crediti. Ovviamente questo ha portato a un aumento dei tempi medi di pagamento che da 122 giorni, nel giro di tre anni, sono passati a 150 giorni. Conseguenza di ciò è anche l'aumento sensibile degli oneri finanziari, quindi l'accesso a mercati terzi di finanziamento, e una stabilità dei debiti finanziari con la conseguenza di un aumento del costo del denaro (si è passati dal 4,35% al 6%).

Gestione e recupero del credito per le PMI del settore ascensoristico

L'indagine si è poi conclusa, come ogni anno, con l'analisi dello stato dei crediti commerciali delle imprese appartenenti ad Anacam a fronte di una situazione creditizia difficile a livello nazionale. Nel mese di maggio sono state intervistate telefonicamente 128 aziende associate. Confermata la dimensione dell'Associazione, dove più della metà degli iscritti ha meno di 10 addetti. Dal confronto per classi di fatturato per gli anni 2012-2013-2014 emerge che nel 2014 c'è stato di fatto un aumento delle aziende fino a 1 milione di euro e una diminuzione delle aziende che invece hanno un fatturato tra 1 milione e 2 milioni di euro. La maggior parte delle aziende ha una classe di fatturato tra il mezzo milione e i 2 milioni di euro sostanzialmente. Molte delle aziende hanno più aree di business. Il confronto è stato fatto unicamente rispetto all'attività principale svolta. Si conferma la vocazione di manutentori. Qualche numero per dare la dimensione su quanti sono gli impianti in manutenzione e quanti sono i clienti in manutenzione dove per cliente si intende il condominio piuttosto che il soggetto pubblico o privato che governa e gestisce più di un impianto. Il 65% degli intervistati ha fino a 800 impianti. Quante aziende hanno fatto il ricorso a società esterne per effettuare il recupero crediti? Il 16,4% degli intervistati ha dichiarato di affidare in outsourcing l'attività di gestione e recupero crediti. Le aziende intervistate fanno ricorso principalmente a "consulenti legali" e a "società di recupero crediti".

L'83,6% degli intervistati che non fa ricorso a società esterne per la gestione del credito, nella misura del 63,6%, è organizzato internamente con addetti dedicati che oltre a gestire l'aspetto amministrativo seguono anche l'attività di recupero crediti perché la maggior parte dell'attività di recupero crediti viene effettuata direttamente dall'imprenditore o dalla struttura commerciale. E questo è un fattore di distrazione per il commerciale che piuttosto che vendere deve fare attività di recupero crediti. Quali sono invece le modalità di fatturazione? Dal confronto della rilevazione dell'anno scorso con quella di quest'anno non emergono particolari differenze. Il 40,6% del campione intervistato applica indistintamente la modalità di fatturazione "Posticipata" e quella "Anticipata". La modalità prevalente di fatturazione rimane quella "Semestrale", anche se vi ricorre il 25% circa in meno degli intervistati rispetto allo scorso anno.

Per quanto riguarda le modalità di pagamento c'è stato uno spostamento verso il bonifico. Rispetto alla rilevazione del 2014, la percentuale degli intervistati che utilizza il "Bonifico" è aumentata del 18% circa.

È diminuita dell'8% la modalità "CCP".

Il tempo principalmente indicato in fattura è "A 30 giorni", anche se con un decremento del 3% rispetto alla scorsa rilevazione.

Sono aumentate dell'11% circa le aziende che hanno dichiarato di avere "da 500 mila a 1 milione €" di crediti da incassare. Del resto questa è una indiretta conferma del dato che abbiamo visto prima e cioè la tendenza all'aumento e cioè al valore cumulativo di quelli che sono i crediti che oggi voi state accumulando sulle vostre attività. A fronte di un livello di fatturazione simile o abbastanza allineato nel corso degli anni è quasi schizzato quello che è il valore dei crediti. Per quanto concerne l'anzianità dei crediti, la tendenza è quella confermata di pagare subito oppure di avere un'anzianità abbastanza elevata. Questo è l'andamento del settore: il debitore o paga subito la propria fattura oppure ha un andamento che è anche molto più elevato rispetto ai 6 mesi o ai 12 mesi di ritardo dei pagamenti.

Presentazione del libro "Elementi di valutazione dei rischi e di gestione della sicurezza nelle piccole e medie aziende ascensoristiche"

Intervento di Giuseppe Iotti, autore

Dato che il testo è già nelle vostre mani, abbiamo ritenuto di non fare una presentazione strutturata come invece è avvenuto durante il recente seminario organizzato congiuntamente da Anacam Liguria, Lombardia e Piemonte ad Assago e durante il convegno in Veneto. A me spetta una introduzione generale e la parte di testo a cui mi sono dedicato di più che è quella relativa al documento di valutazione dei rischi.

Come sapete, siamo soggetti all'attuale normativa da 7 anni e quindi abbiamo cercato di non concentrarci sulle generalità ma declinarle nelle tematiche emerse durante il lavoro. Quindi effettivamente c'è nel testo, per necessità, un po' di parte generale: vi sono spiegate le regole di valutazione dei rischi, tra l'altro regole che come ascensoristi conosciamo già anche per altre questioni perché fanno parte del nostro bagaglio di lavoro. Chi si occupa di modelli non conformi alle norme armonizzate infatti già conosce questo tipo di strumento. Il nucleo del testo è la seconda parte, che riguarda proprio le schede di valutazione dei rischi. Abbiamo preso le attività principali che avvengono in una azienda ascensoristica tipica iscritta ad Anacam, le abbiamo suddivise creando apposite schede, documentando le valutazioni dei rischi e in questo modo sono venute fuori una sessantina di pagine. Alcune sono apparentemente ripetute, ma non è così. Abbiamo ritenuto che ci sia un'area di uffici (la maggior parte delle nostre aziende ha un ufficio con degli addetti), un'area di magazzino (un'azienda che si dedica prevalentemente all'attività di manutenzione avrà un magazzino per i ricambi mentre quelle che fanno installazione potranno avere uno spazio nel quale tengono una parte del materiale che ancora non è andato in cantiere). Naturalmente c'è l'area di cantiere di nuove installazioni, che è un'attività forse non più prevalente per le nostre aziende ma penso che la gran parte, in una misura diversa, la pratichi ancora. E infine l'area di manutenzione ordinaria e straordinaria. L'area di manutenzione straordinaria di fatto è assimilata a quella del cantiere di nuova installazione, l'area di manutenzione ordinaria invece è differente. Laddove le attività ed i relativi rischi si ripetono identici ci siamo limitati a segnalare l'area a cui fare riferimento; laddove però il rischio è lo stesso ma il contesto è differente è stata ripetuta la valutazione che avrebbe potuto dare un esito differente. Un esempio pratico: il rischio di interferenze con altre persone. Questo può avvenire in magazzino, in un cantiere di nuove installazioni, in manutenzione. Basilarmente il rischio è che il lavoratore interferisca con persone terze, però in un magazzino si tratterà di un altro lavoratore che scarica un camion, in un cantiere di nuova installazione dei dipendenti dell'impresa o di altri artigiani, mentre in manutenzione potrebbe riguardare i condomini oppure, se l'edifico è sede di uffici, del personale impiegato.

E' chiaro che il rischio assume contorni diversi a seconda della situazione: diverso è se l'interferenza riguarda un altro lavoratore che, in linea di principio, dovrebbe aver avuto a sua volta una certa formazione come l'ha avuta il nostro lavoratore.

Naturalmente io ho cercato di dare un contributo partendo dalla mia esperienza che non è quella di un esperto in sicurezza del lavoro. Diciamo che come voi qualcosa ho dovuto imparare. Sappiamo che esistono aziende che si sono affidate completamente a un servizio esterno ma, in ogni caso, il datore di lavoro è la figura cardine e non può ignorare queste situazioni anzi, ne è assolutamente al centro. Nel mio caso particolare, io svolgo anche la funzione di RSPP e poi come azienda abbiamo ritenuto di affrontare il percorso della certificazione OHSAS 18001 non tanto per avere un ulteriore "bollino" ma perché è il modo con cui più facilmente ci auto vincoliamo alla implementazione delle procedure, che purtroppo sono anche pesanti. E' una specie di controllo che però, diventando volontario, è meno traumatico perché in fondo è una prevenzione rispetto ai controlli che potrebbe invece fare l'Autorità dello Stato nelle sue varie articolazioni che sappiamo, su questi temi, è non solo severa ma anche piuttosto pignola. Si sa che anche nel caso di un'azienda bene impostata, può sempre saltare fuori l'imperfezione che purtroppo è umana quindi non è che con la certificazione la si riesca a evitare del tutto, però aiuta, perché comunque almeno una volta l'anno ci si confronta con l'Organismo di verifica che insegna tante cose. Valutate questo passaggio perché, se a suo tempo è passato il tema della qualità, a maggior ragione deve passare il tema della sicurezza. Piaccia o non piaccia, effettivamente è un argomento serio. Esistono già casi di aziende iscritte che hanno avuto purtroppo degli episodi spiacevoli ed essendo ben organizzate, sono riuscite a cavarsela bene con la magistratura perché hanno potuto dimostrare di aver lavorato bene. E noi in parte



dobbiamo ringraziarle perché abbiamo fatto tesoro di queste loro esperienze.

Non abbiamo avuto la pretesa di fare un volume che coprisse tutto lo scibile in materia. Ad esempio non ci siamo occupati di piani operativi della sicurezza proprio perché non ritenevamo di avere i tempi e le energie per farlo e anche perché forse più si scende verso l'operatività spicciola più forse si rischia di allontanarsi rispetto alle reali procedure e alle modalità di chi legge. Sarebbe comunque un discorso utile da approfondire per cui non escludiamo, anzi auspichiamo di riuscire in futuro ad ampliare questo testo con un confronto più ampio.

Le grandi aziende, rispetto a noi, hanno ovviamente un vantaggio su questi temi: sono realtà in cui operano tante persone che hanno le sedi in cui confrontarsi e quindi ne scaturiscono sicuramente delle procedure molto approfondite e potenzialmente anche più condivise. Se c'è una reale partecipazione dei lavoratori a questo processo è più facile che anche le cose che si scrivono vengano realizzate.

Per quello che ci riguarda invece abbiamo delle aziende in cui questo confronto avviene benissimo, forse anche meglio che in una multinazionale, ma in tante altre forse no. Il fatto di aiutarci tra imprenditori della stessa Associazione, trovando in prospettiva l'occasione di confrontarci su questi temi, può anche darsi che aiuti poi le aziende stesse ad avere delle procedure documentate magari migliori di quelle che attualmente circolano.

Abbiamo visto prima nella relazione molto interessante di Mediacom che più della metà delle aziende risulta con meno di dieci dipendenti. Si sa che la trattazione della sicurezza ha alcune semplificazioni in quel caso che noi abbiamo anche trattato, sia pure piuttosto rapidamente. Vorrei sottolineare però che purtroppo non è che la semplificazione con aziende con meno di dieci dipendenti sia davvero così decisiva. E' una standardizzazione prevalentemente di documentazione per cui questo libro serve anche a voi che siete in questa condizione. Anzi mi verrebbe da dire che serve più a voi che avete meno di dieci dipendenti.

Intervento di Paolo Tattoli, autore

E' doveroso innanzitutto il ringraziamento a Michele Mazzarda. E' lui che ha fortemente voluto questo documento. Non sarebbe stato possibile per noi neanche lontanamente immaginare questo momento se non fosse stato per il Presidente. Parlare di sicurezza non è mai sufficiente ed è un po' questo che ci ha spinto ad accogliere l'invito a redigere questo testo. La voglia di invitare gli addetti ai lavori, i datori di lavoro, a riflettere sul fatto che qualche volta di sicurezza se ne parla solo quando capita un infortunio. Parlare di prevenzione significa pensare alla sicurezza come a uno degli obiettivi principali del proprio fare azienda e, quando purtroppo succede un infortunio, quello che rimane a un datore di lavoro è cercare di dimostrare di aver fatto tutto il possibile perché quello che è successo non accadesse.

Ritengo molto interessante la parte finale del testo che oggi presentiamo, relativa agli adempimenti inerenti la sicurezza: quasi 30 pagine di adempimenti in capo al datore di lavoro. Si tratta di una guida quindi abbiamo cercato di non tralasciare niente ma quel tutto, come dice spesso il collega Iotti, può non essere tutto veramente. Ad esempio, è difficile proceduralizzare un montaggio, una manutenzione, un intervento straordinario, perché nella realtà quotidiana tutto è sottoposto a contestualizzazione. Quindi, partendo da un documento generico come può essere anche questo volume, occorre approfondire le problematiche che effettivamente si affrontano nella realtà quotidiana delle varie aziende. Ecco quindi l'invito a leggere questo testo con lo spirito di chi ha voluto darvi una base importante, seria, concreta; anche su questa base, poi, ognuno di voi deve far crescere e far fiorire una sicurezza aziendale che sia propria delle vostre singole attività.

Presentazione Convenzione Anacam-Rina Services per le certificazioni OHSAS 18001, UNI EN ISO 9001 e UNI EN ISO 14001

Intervento di Lorenzo Pedrazzoli, business development manager Rina Services Spa

RINA è un Gruppo multinazionale capace di affiancare i propri clienti nello sviluppo e nella gestione delle diverse fasi dell'attività offrendo, attraverso aziende dedicate, servizi di consulenza ingegneristica, classificazione, certificazione, ispezione e collaudi. La storia di Rina parte nel 1861 con la nascita a Genova del Registro Italiano Navale ed è una storia di sviluppo continuo.



Rina e Anacam hanno stretto una convenzione per la certificazione di sistemi di gestione aziendale secondo le norme OHSAS 18001:2007, UNI EN ISO 9001:2008 e UNI EN ISO 14001:2004.

Anacam ha dimostrato una sensibilità non comune. Servirebbero più Associazioni che spingono i propri associati a muoversi in maniera corretta per avere strumenti utili a livello legislativo e di indirizzo, a livello certificativo per competere meglio. La certificazione è un atto commerciale che serve a dire chi siamo e cosa facciamo ma soprattutto che lo facciamo. Contestualmente è anche un atto di alta direzione che serve a organizzare l'azienda nel miglior modo possibile e che deve dare all'azienda risultati certi.

La rete italiana di certificazione di Rina è composta da 23 uffici. A livello internazionale, la rete di certificazione è organizzata in 6 regioni, 49 uffici, 4 Hub di Servizi Gas Serra e 1 Hub ferroviaria.

A garanzia del valore delle sue certificazioni e valutazioni, Rina Services ha acquisito nel corso degli anni una vasta gamma di riconoscimenti internazionali, comunitari e nazionali, rilasciati da Enti/Organismi di accreditamento quali ACCREDIA, ACR, ANAB, ANSF, ASI, BRC, Carbon Standard Association, EI Ecologica Institute, FFP, GLOBALGAP, GS Foundation, IATF, INMETRO, IRIS/UNIFE, ISCC System GmbH, ISPRA, NABCB, SAAS, UNFCCC, RENAR, WRAP, ITSMF, EGAC. Rina è anche Organismo notificato dei Ministeri competenti per operare in accordo alle principali direttive europee per il rilascio della marcatura CE, alla direttiva ascensori 95/16/CE per quanto vi riguarda.

A gennaio 2015, dati Accredia, per certificati emessi in Italia, Rina è il primo Ente italiano, seguono DNV GL e IMQ Spa. I numeri parlano di 140mila aziende circa, di queste poco meno dell'80% sono certificate ISO 9001, un 12-13% sono certificate ISO 14001 e il resto OHSAS 18001. Nella suddivisione territoriale, è in testa la Lombardia come numero di sedi certificate, segue il Veneto.

Il sistema di gestione della qualità ISO 9001 attesta la capacità di fornire con regolarità prodotti che ottemperino ai requisiti dei clienti ed a quelli cogenti applicabili. E' una certificazione volontaria applicabile a tutte le organizzazioni ed è uno strumento di differenziazione rispetto alla concorrenza non qualificata.

I principali benefici sono la garanzia di miglioramento della qualità nel tempo; la maggiore competitività sul mercato; l'ingresso nel mercato internazionale; il miglioramento delle prestazioni d'impresa e la riduzione dei costi; il miglioramento della comunicazione interna e un maggiore coinvolgimento della direzione e attenzione verso le risorse umane.

La certificazione di conformità ISO 14001 fornisce alle organizzazioni i fondamenti per un efficace sistema di gestione che, integrato con altre esigenze gestionali, sia di supporto per raggiungere gli obiettivi ambientali.

I principali benefici consistono in una sistematizzazione delle attività ambientali esistenti e nell'identificare potenziali riduzioni di costo; nel miglioramento della comunicazione ambientale verso l'esterno; nella promozione dell'innovazione e della sostenibilità globale; nella minimizzazione del rischio ambientale; nel miglioramento del posizionamento sul mercato; nel miglioramento delle relazioni con le Autorità preposte ai controlli; nell'accesso ad agevolazioni finanziarie e assicurative.

Lo standard BS – OHSAS 18001 è uno strumento di certificazione volontaria, applicabile a tutte le aziende, che consente la gestione delle problematiche rela-



tive alla sicurezza in azienda, attraverso una valutazione a priori dei rischi e la loro riduzione mediante azioni preventive derivanti da un piano di miglioramento continuo.

I principali benefici sono rappresentati dalla prevenzione di eventi indesiderati, riduzione dei premi assicurativi e miglioramento dell'immagine presso clienti, organi di controllo e sistema creditizio; dalla valutazione a priori dei rischi connessi all'attività lavorativa; dal miglioramento della qualità della vita delle risorse umane aziendali, conciliando sviluppo, produttività e motivazione del personale; dal valore aggiunto per la valutazione patrimoniale dell'organizzazione.

La convenzione Anacam-Rina, che è stata firmata di recente, dettaglia questi aspetti. Sugli iter di certificazione non aggiungo niente di nuovo perché sono gli stessi che già conoscete per la ISO 9001. I contratti sono triennali perché il certificato vale tre anni.

Il percorso di certificazione prevede, dopo la formazione del team di audit e la pianificazione delle verifiche, una prima fase con l'esame della documentazione off e on-site e la verifica della conformità normativa.

La seconda fase consiste in una riunione iniziale con i tecnici dell'azienda per concordare le finalità e le modalità della visita stessa. Ma non solo. E' prevista un'ispezione (inclusi i colloqui con i lavoratori) degli uffici, dei locali di lavoro, dei laboratori e dei depositi della sede dell'azienda per verificare che l'applicazione del sistema di gestione aziendale sia conforme alla norma di riferimento. L'esito dell'indagine viene illustrato nel corso di una riunione finale.

Il percorso nazionale RT-12 per la OHSAS 18001 prevede anche una verifica semestrale. Dopo di che si fa una verifica annuale il primo anno, poi il secondo anno, il terzo anno vi è la riemissione del certificato. La visita semestrale, se tutto va bene, decade dal triennio successivo. Queste sono le regole che ha voluto Accredia per l'Italia. La convenzione prevede anche altri due argomenti: il trasferimento dei certificati (è prevista una semplificazione per le aziende già certificate che decidono di passare a Rina) e l'attività di formazione (sono previste attività per figure che avessero bisogno di formazione in questo ambito che si possono tranquillamente coordinare anche con l'Associazione in ottica di crescita e miglioramento).

Voi cosa intendete per certificazione? Un'attività che porta alla conformità o un'attività che porta efficacia ed efficienza? Secondo me serve essere conformi sicuramente ma occorre essere competitivi. La certificazione è nata per questo.

Certificarsi non vuol dire insegnarvi il vostro mestiere, non vuol dire coprirvi di moduli e procedure, non vuol dire ingessare l'operatività con regole immodificabili o legare e condizionare la professionalità. La norma chiede chi fa, cosa fa e come. Il perché è una scelta vostra, scaturisce dalla vostra professionalità che nessuna norma potrà mai mettere in discussione.

Certificarsi vuol dire darsi un metodo che si basi su obiettivi condivisi e verificabili; avere certezza dei ruoli e delle responsabilità; essere consci che la qualità non è delegabile: ognuno si gioca la sua parte, anche minima; sapere di essere parte integrata di un processo.

Nella bozza della ISO 9001:2015, di prossima pubblicazione, si chiede di considerare oltre al cliente anche tutte le parti interessate quindi il personale, gli azionisti, la comunità locale dove l'azienda opera e i fornitori. Ecco, ognuno di questi stakeholder si aspetta qualcosa dal lavoro che fa. Migliora la comunicazione e ognuna delle parti interessate riesce a soddisfare i propri interessi primari.

Vi faccio un esempio. La Vimar è un'azienda di Marostica che produce gli interruttori. La produttività, nell'anno successivo all'inizio della certificazione, è stata del 30% in più. Inoltre sono arrivate in azienda numerose telefonate di suggerimenti, di chiarimenti. Il coinvolgimento ha sorpreso il titolare che non si aspettava una crescita di questo genere. Vi assicuro che, se la certificazione è ben fatta, c'è un ritorno indipendentemente dal settore in cui si opera e dai soggetti con cui si opera. Questo è lo stimolo che vi voglio offrire. "L'operare senza regole è il più faticoso e difficile mestiere di questo mondo" diceva Alessandro Manzoni nella "Storia della colonna infame" nel 1840. Una frase sempre attuale.

Problematiche energetiche: il panorama legislativo e normativo europeo

Intervento di Giuseppe Iotti

La mia sarà una breve introduzione a un tema che è abbastanza articolato. Poi ci saranno altri esperti molto autorevoli a parlare dei singoli aspetti.

La bolletta "energetica" dell'impianto in Italia è in realtà costituita da due elementi: uno cosiddetto fisso, che dipende dalla potenza richiesta all'allacciamento ed è espressa in kW; uno propriamente legato al consumo di energia, espresso in kWh. Quindi si deve tenere conto della differenza tra queste due realtà fisiche.

Ricordiamo che dal punto di vista dimensionale l'energia è l'integrale della potenza nel tempo, quindi il consumo energetico dipende dalla potenza istantanea consumata e dal tempo durante il quale l'impianto ha funzionato; la potenza invece è proporzionale alla tensione e alla corrente. La potenza di allacciamento in particolare è proporzionale alla corrente di avviamento dell'impianto. Esprimendoci in altri termini dimensionali, la potenza è proporzionale alla massa moltiplicata per la velocità, cioè alla massa che si deve sollevare, e alla velocità di regime dell'impianto.

Come sappiamo, in Italia abbiamo un mercato prevalentemente residenziale.

Molti edifici residenziali non superano i 5/6 piani di altezza, per cui il traffico dell'ascensore ivi installato è limitato: si può stimare che sia inferiore a 100 il numero di corse giornaliere e quindi alle 35.000 annue. In queste condizioni l'ascensore viaggia mediamente tra la mezz'ora e l'ora al giorno, consumando tra i 10 ed i 50 kWh a corsa negli elettrici (ciò dipende naturalmente dal carico, dalla velocità e dalla lunghezza della corsa), e fino a 100 kWh negli idraulici in simili condizioni, e quindi il consumo energetico dovuto al moto della cabina è piuttosto limitato. Tralasciando per un momento gli altri consumi energetici dell'impianto (in stand-by, in particolare l'illuminazione della cabina), ne emerge che il più delle volte in bolletta la parte fissa del costo (legato alla potenza di allacciamento che non cambia anche se l'ascensore dovesse restare sempre fermo: l'ascensore è comunque allacciato e il fisso si paga ugualmente) è quella prevalente, anche largamente, rispetto a quella dell'energia consumata in corsa. Quindi se lo guardiamo sotto un punto di vista strettamente economico, e qui va sottolineato che non coincide con il punto di vista energetico o ambientale perché il punto di vista economico sono i soldi che lo stakeholder tira fuori per pagare la bolletta, in molti casi, nel mercato italiano, è più importante la potenza di allacciamento che non quella relativa al consumo energetico.

Dunque, dal punto di vista del costo economico, è fondamentale ridurre piuttosto la potenza di allacciamento che non il consumo energetico propriamente detto.

Le soluzioni proposte sul mercato per ridurre la potenza di allacciamento, anche se possono da una parte avere effetto positivo anche sul consumo energetico, possono dall'altra parte aumentarlo. Per esempio, gli inverter hanno un consumo costante in stand-by che si aggiunge agli altri dell'impianto. I soft-starter a loro volta, che sono solo dei limitatori di corrente, non hanno effetto energetico positivo.

Viceversa, le soluzioni per la riduzione del consumo energetico, solitamente riducono anche la potenza di allacciamento.

Nei normali ascensori per edifici residenziali non alti, al fine di un reale risparmio energetico, è quindi fondamentale ridurre i consumi accessori dell'impianto, in particolare quello dell'illuminazione della cabina, per esempio mediante luci LED anziché normali, e in generale tutti quei consumi che possono essere ridotti tramite una serie di accorgimenti che già sono sul mercato e che si cominciano effettivamente a utilizzare, spegnendo certe apparecchiature e riaccendendole quando servono.

Nel caso di ascensori elettrici, i sistemi rigenerativi per il recupero dell'energia cinetica sono senz'altro interessanti, ma per il momento solo su impianti con una certa potenza, corse e traffico significativi. Per quanto riguarda gli idraulici, data la situazione attualmente un po' più sfavorevole, può essere che l'asticella della convenienza sia un pochino più in basso.

Per gli ascensori idraulici di nuova costruzione, con motori di una certa potenza, usando adeguati accorgimenti, il discorso potrebbe essere più attuale.

Passando invece alla questione della legislazione, attualmente in Italia abbiamo un provvedimento che è il recepimento della direttiva 2010/31/UE sulle prestazioni energetiche in edilizia ed è la legge 90 del 3/8/2013, art. 2, c). Si applica solo agli edifici del terziario (non residenziali, quindi per esempio uffici, ospedali o alberghi) e stabilisce che l'installatore deve fornire al proprietario il dato del consumo di energia primaria dell'impianto. E' importante sottolineare che si tratta di un dato assoluto di consumo e cioè non parliamo di un dato di efficienza energetica. Questa prescrizione a oggi non è semplice, perché non ci sono ancora metodi univoci per stabilire, specialmente a priori, la misura di tale consumo.



Abbiamo poi finalmente la norma internazionale che è la ISO 25745-2 che è stata artificiosamente tenuta in stallo per anni perché c'era di mezzo la famosa cosiddetta norma tedesca VDI 4707. Alla fine è arrivata la pubblicazione di questa norma internazionale.

Nel frattempo l'UNI si è attivata per adattare questa norma internazionale alle necessità poste in Italia dalla legge 90 del 3/8/2013 (prUNI/TS 11300-6), tenendo conto che probabilmente la previsione dei consumi energetici degli ascensori potrà essere fatta da tecnici non specialisti, all'interno dell'attività più generale prevista dall'art. 2 della legge 90 del 3/8/2013. Di questo vi parlerà più specificamente l'ingegner Faletto.

Prima della recentissima pubblicazione della ISO 25745-2, il mercato europeo, su spinta tedesca e, non va nascosto, di alcune grandi aziende, mancando di un riferimento normativo ufficiale, e su richiesta soprattutto dei mercati nordeuropei, che erano i più sensibili, ha adottato la linea guida privata tedesca VDI 4707.

Gli italiani in genere, ed in particolare le PMI, hanno sempre contestato questa scelta, non tanto per nazionalismo, ma perché questa guida dà risultati discutibili, specialmente rispetto agli ascensori idraulici che vengono fortemente e ingiustamente penalizzati. Gli impianti idraulici energeticamente, in effetti, non godono di una buona fama e forse immeritatamente. Comunque è chiaro che dal punto di vista dell'allacciamento e quindi della bolletta questa fama è dovuta a delle ragioni oggettive.

Gli ascensori idraulici, non essendo solitamente contrappesati, a parità di pieno carico della cabina e di velocità, devono sollevare una massa grosso modo quadrupla rispetto a un ascensore elettrico, che invece solitamente è contrappesato al 50%. In queste condizioni, corrente e potenza di avviamento sono molto più alte di quelle di un corrispondente ascensore elettrico. Il sistema tariffario italiano pertanto li penalizza fortemente nella parte fissa della bolletta. E su questo la normazione non interviene.

Dal punto di vista energetico, invece, le differenze non solo sono più modeste, ma può essere che un ascensore elettrico con inverter, a causa dei suoi consumi fissi, in realtà consumi più energia di un idraulico a parità di condizioni.

Tuttavia, la linea guida VDI 4707 riesce a penalizzare fortemente gli ascensori idraulici anche dal punto di vista specificamente energetico. Lo fa mediante questo accorgimento. Va da sé che nessuno sa a priori quanto e come viaggerà un impianto, esattamente come nessuno sa in quale modo sarà fatta funzionare una lavatrice o una lavastoviglie. Per calcolare consumi ed efficienza di questi elettrodomestici l'industria si è accordata su alcuni cicli-tipo. In questo caso, i tedeschi, accordandosi tra loro ma senza accordarsi con nessun altro, hanno ipotizzato che l'ascensore funzioni molto spesso con la cabina a pieno carico, quando naturalmente accade il contrario. Questa scelta premia l'elettrico e penalizza l'idraulico falsando i dati di almeno il 20%. Da questo punto di vista, la nuova norma ISO 25745-2, pur migliorabile, è più equilibrata della VDI 4707.

In ogni caso, per il momento, non si possono usare né la nuova norma, né la linea guida tedesca per dotare il prodotto ascensore di un'etichetta energetica, come se fosse un elettrodomestico.

Infatti, la vigente direttiva sull'etichettatura energetica 2010/30/UE è applicabile a una lista ristretta di prodotti, tra i quali non è compreso l'ascensore. E' vietato l'utilizzo dell'etichetta comunitaria sui prodotti, come l'ascensore, non compresi nella suddetta lista.

Il semplice motivo di ciò è che in assenza di un me-

todo condiviso di misura e previsione non si può dare un'informazione corretta al consumatore. L'ultimo argomento cui accenno e che poi verrà approfondito nell'ambito di questo spazio, è quello dei certificati bianchi. La questione energetica è giustamente d'attualità ma nel nostro settore è diventata ancora più di moda perché ci sono state proposte di utilizzare lo strumento dei certificati bianchi, o più propriamente Titoli di Efficienza Energetica (TEE). I TEE sono titoli che certificano i risparmi energetici conseguiti da vari soggetti realizzando specifici interventi, implicando il riconoscimento di un contributo economico e rappresentando un incentivo a ridurre il consumo energetico in relazione al bene distribuito.

Per la maggior parte degli interventi il periodo di concessione è di 5 anni. Dal 3 gennaio 2013 il Gestore dei Servizi Energetici (GSE) è l'Ente che autorizza l'emissione dei certificati bianchi, gestisce la valutazione economica dei TEE e si occupa del controllo del risparmio energetico ottenuto.

Si sta attualmente cercando di utilizzare i certificati bianchi nell'ambito dell'efficientamento energetico degli ascensori idraulici, utilizzando la scheda 9T per l'installazione di inverter o equivalente negli impianti di pompaggio di piccola taglia (con potenza minore di 22 kW).

Va però ricordato che i certificati bianchi dovrebbero essere legittimamente utilizzabili non per ridurre il costo della potenza impegnata, ma per un reale efficientamento energetico. Quindi la situazione si è resa controversa perché è controverso che le soluzioni tecnologiche proposte siano effettivamente tali da conseguire dei reali efficientamenti energetici.

E' opportuno ricordare che al momento attuale l'ascensore non è ancora dentro alla obbligatorietà della Direttiva 2010/31/UE (EPBD) sulle prestazioni energetiche degli edifici se non, per l'Italia, per quello che riguarda il provvedimento di cui abbiamo parlato. C'è poi il caso del Portogallo che invece è intervenuto imponendo determinati elementi di efficienza energetica facendo, secondo noi, erroneamente, riferimento alla norma privata tedesca. Comunque, dato che la EPBD stabilisce che tutti gli edifici pubblici dal 2018 e quelli privati dal 2020 dovranno essere a consumo energetico "quasi zero", è difficile pensare che gli ascensori non entrino in qualche modo dentro questo meccanismo.



Presentazione della norma prUNI/TS 11300-6 sulla misurazione dei consumi energetici degli ascensori negli edifici del settore terziario

Intervento di Luciano Faletto

A breve sarà pubblicato un decreto attuativo della Legge 90/2013 che specifica di inserire, nella valutazione globale del fabbisogno energetico per la certificazione degli edifici del settore terziario, anche il fabbisogno energetico degli ascensori secondo le indicazioni contenute nella norma **prUNI/TS 11300-6**, che supporta tale decreto e che è anch'essa in fase di approvazione definitiva.



Sono considerati edifici del settore terziario gli alberghi, gli uffici, gli ospedali, gli edifici adibiti ad attività scolastiche e ricreative, i centri commerciali, gli edifici adibiti ad attività sportive, gli edifici adibiti ad attività industriali e artigianali e quelli adibiti al servizio di trasporto pubblico (stazioni, aeroporti, ecc.).

Le certificazioni di fabbisogno energetico (gli attestati di prestazione energetica) degli edifici, sono rilasciate da esperti qualificati e indipendenti, i "certificatori" abilitati, che principalmente si occupano del settore della termotecnica: cioè quel settore che concerne quei servizi fino ad oggi presi in considerazione poiché hanno il maggiore impatto sul fabbisogno energetico. La stragrande maggioranza di questi certificatori difficilmente ha avuto in passato esperienze riguardanti ascensori e scale mobili. Analogo discorso vale anche per gli esperti del CTI, Comitato Termotecnico Italiano, al quale sono istituzionalmente affidati gli sviluppi di questo tipo di norme. La Commissione Ascensori di UNI ha quindi proposto di inserire anche propri esperti nello specifico gruppo di lavoro, come supporto per facilitare il lavoro dei membri del CTI e quindi fornire ai certificatori gli strumenti più appropriati per occuparsi del consumo energetico degli ascensori.

La presente introduzione ai contenuti della norma **prUNI/TS 11300-6** si focalizza sugli ascensori e non è intesa a illustrarne tutti i dettagli agli operatori del settore ascensoristico, ma ha lo scopo di far comprendere in che modo la norma è stata sviluppata e sarà successivamente impiegata dai suoi utilizzatori.

Questa è stata sviluppata in modo da poter fornire ai "certificatori" gli strumenti necessari per valutare il fabbisogno energetico di ascensori, montascale, piattaforme, scale e marciapiedi mobili, adottando modalità simili a quelle normalmente adottate per gli altri servizi inerenti il fabbricato, senza necessità di eseguire misurazioni in loco.

I certificatori, infatti, hanno a disposizione la documentazione dell'edificio e le caratteristiche dei soliti prodotti impiegati per i vari servizi, i cui valori sono ben definiti perché essi hanno un comportamento energetico ben identificabile e di solito sono stati già certificati.

Invece il fabbisogno di energia degli ascensori varia in funzione del tipo di destinazione del fabbricato, del tipo di impianto e dell'utilizzo che ne fa l'utente. Ne consegue che non erano disponibili strumenti già pronti per suggerire come effettuare le necessarie valutazioni energetiche senza l'ausilio di misurazioni specifiche.

Esiste la norma ISO 25745-2, che elabora una valutazione del consumo degli ascensori, utilizzando le procedure di misurazione della ISO 25745 -1, ma è necessario tenere conto delle caratteristiche del fabbricato, degli ascensori, delle modalità di utilizzo, del tipo di utenti etc. e si richiedono misurazioni e calcoli piuttosto complicati, che non si conciliano con le modalità operative dei certificatori. Collaborando con il CTI, si è cercato di mettere a punto un pacchetto di informazioni e di strumenti applicando i quali i certificatori siano in grado di ottenere, in modo sufficientemente approssimato, una valutazione dell'impatto energetico degli ascensori da inserire nelle procedure di valutazione del fabbisogno energetico dei fabbricati.

Queste procedure prevedono, a grandi linee, tre livelli di approfondimento:

A 1. Una prima stima, quando il progetto è nella fase iniziale, ad esempio quando si richiede il permesso per costruire ma c'è solo un'idea di massima del progetto ed è comunque necessario presentare anche una certificazione di valutazione del fabbisogno energetico.

A 2. Una seconda fase, quando si definisce cosa si intende costruire e ci sono delle informazioni più precise su quello che si intende fare. Prima di procedere con le operazioni, si deve presentare una certificazione del progetto aggiornato e più dettagliato. Ma anche in questo caso, salvo rari casi, le informazioni non sono definitive e la applicazione della norma permette di fare stime comunque sufficienti per questo stato di avanzamento del progetto.

A 3. Una terza e ultima fase, quella più significativa, quando il fabbricato è completato ed è necessaria la sua certifica-

zione energetica definitiva. La norma fornisce al certificatore gli strumenti adeguati per elaborare, in base anche alle informazioni sul fabbricato, sulla popolazione occupante e sugli ascensori, valutazioni affidabili del loro fabbisogno energetico, certamente adatte anche per effettuare delle comparazioni tra soluzioni alternative, sia per edifici nuovi, sia per possibili ristrutturazioni di edifici esistenti. In questa fase c'è la possibilità che installatori di ascensori, che abbiano già effettuato delle verifiche di consumo di ascensori dello stesso tipo, forniscano tali dati al certificatore per meglio affinare la sua valutazione del fabbisogno energetico.

Nella fase iniziale A1 si può avere una certa idea di progetto e poi cambiarla radicalmente, ma già nella seconda fase A2 è importante poter fare anche dei confronti, per orientarsi su quali soluzioni adottare per gli ascensori, su quale fornitore prediligere, vagliando le informazioni che sembrano più adeguate alle esigenze del caso.

Con il CTI sono state sviluppate forme di calcolo intuitive, basate sui dati riportati nella norma e che sono facilmente reperibili dal certificatore, come valori di portata, velocità, corsa di impianto, numero degli ascensori.

Qui di seguito si riportano delle indicazioni sul tipo di informazioni inserite nella norma **prUNI/TS 11300-6** e dei chiarimenti sui pochi calcoli cui essa fa riferimento.

Il fabbisogno di energia del fabbricato (**ET**) per il trasporto al suo interno, che deve essere conteggiato su base mensile in analogia con tutti gli altri servizi dello stesso fabbricato, è la somma dei consumi di energia di ascensori (**EA**), piattaforme per disabili (**EH**), montacarichi (**EG**), scale (**ES**) e marciapiedi mobili (**EM**), come segue:

ET = EA + EH + EG + ES + EM

Riferendoci agli ascensori, il fabbisogno su base mensile è pari al consumo giornaliero per il numero di giorni di effettivo utilizzo degli ascensori nel corso del mese, quindi:

EAm = EAd x d

Va ricordato che il consumo energetico dell'ascensore, però, non è soltanto quello che si verifica quando la cabina trasporta il carico (**EA,cm,d**) richiedendo energia o, in taluni casi, addirittura recuperando energia. Quella è certamente una fase importante, specialmente se c'è un consumo specifico elevato o anche se il numero di corse della cabina è elevato: essa è però meno importante se invece il numero di corse al giorno è basso.

In un ascensore ci sono anche altri servizi, indispensabili per farlo funzionare, che sono stabilmente collegati alla rete di alimentazione e assorbono energia in modo quasi permanente. Nella norma li abbiamo divisi in tre gruppi: quello (**EA,app,d**) delle apparecchiature di comando e controllo, di segnalazione, il drive o l'inverter; quello (**EA,ill,d**) dell'illuminazione di cabina ; infine quello (**Ealtri,d**) degli altri servizi opzionali, che solitamente in un ascensore raramente sono presenti. Ma in un albergo, ad esempio, potrebbe esserci in cabina un display che illustra ai clienti le caratteristiche del servizio bar o ristorante, piuttosto che reclamizzare i tour della città. Anche questo servizio assorbe energia, che deve essere correttamente preso in considerazione.

Per il calcolo del fabbisogno energetico giornaliero **EA,d** (in kWh) di un ascensore si deve considerare (vedi norma ISO 25745-2) la somma dei consumi nella fase di cabina in movimento (**EA,cm,d**) e dei consumi giornalieri nella fase di cabina in sosta per i consumi, delle apparecchiature di comando e controllo (**EA,app,d**), dell'illuminazione (**EA,ill,d**), di altri servizi (**Ealtri,d**):

EAd = EA,cm,d + EA,app,d + EA,ill,d + Ealtri,d

Vediamo adesso quali calcoli devono essere presi in considerazione. Il primo, e più complesso, è quello relativo al consumo quando la cabina è in movimento. La formula di riferimento più semplice è quella del lavoro (**L**) necessario per portare un carico (**P**) a una certa altezza (**h**), tenendo conto di accelerazione di gravità, carico, variazione di altezza etc.

Se l'impianto è elettrico, è solitamente presente un contrappeso che bilancia tutto il peso della cabina e anche una parte (**k**) del carico: se consideriamo un movimento in salita si deve quindi tener conto anche della percentuale di bilanciamento del carico. Quindi:

$L = 9{,}81 \times P \times h_m \times (1 - k) / \chi$ in cui:

P = portata

h_m = corsa media

k = percentuale di bilanciamento del contrappeso

χ = efficienza del sistema

Un elemento importante che si è dovuto introdurre è l'efficienza (χ) del sistema che, in questo caso, non è soltanto in funzione del rendimento meccanico nel movimento della cabina, ma va tenuto conto che si deve anche permettere l'ingresso e l'uscita del carico, con apertura e chiusura delle porte: si devono cioè eseguire delle operazioni il cui consumo rientra in quello considerato per la fase di movimento dell'ascensore.

Ci sono però ancora tante informazioni che è stato necessario introdurre nella norma per consentire agli utilizzatori di tener conto, con buona approssimazione, di tutti gli elementi che caratterizzano il comportamento di un ascensore, in un determinato fabbricato, ai fini della determinazione del suo fabbisogno energetico.

Ad esempio se la cabina è piena, quando viaggia in salita consuma energia, ma quando va in discesa, specialmente se è provvista di dispositivi per il recupero energetico, addirittura si può avere un recupero. Allora, per tener conto di entrambe queste ipotesi, è necessario riferirsi al calcolo di un ciclo completo, di salita e discesa, poi tener conto, mediamente per una corsa, della metà del consumo di energia di questo ciclo completo.

È inoltre necessario sapere qual è la lunghezza delle varie corse che farà l'impianto e anche qui statisticamente è stata individuata la corsa media (**in % della corsa massima**), che sarà in funzione del tipo d'impianto, della portata, del tipo di fabbricato, ecc.

Un altro elemento molto importante è la percentuale della portata mediamente presente in cabina (γ), che può essere spesso vuota, ma difficilmente è a pieno carico. Per questo le specificità del mercato italiano hanno aiutato a individuare i valori più adatti da considerare. Infatti, su tutte le corse che l'ascensore fa in un anno, in funzione del tipo di ascensore, la percentuale media di carico in cabina nell'anno è compresa tra il 6% e il 12%. Questo è un dato importantissimo perché la percentuale media della portata in cabina impatta notevolmente sul fabbisogno energetico.

Per un impianto elettrico con contrappeso va indicato chiaramente al certificatore che non è importante che la massa della cabina (**Z**) sia accuratamente identificata, perché comunque è bilanciata dal contrappeso per cui, salvo trascurabili errori, non influisce sul consumo energetico dell'impianto. Invece, se l'impianto è idraulico, solitamente non bilanciato, va indicato nella norma quant'è mediamente la massa della cabina. Da statistiche è emerso che per gli impianti idraulici, salvo casi eccezionali, la massa della cabina è circa equivalente alla portata dell'impianto. Questo vale per la media degli ascensori attualmente in esercizio. Chiaramente, nel progressivo miglioramento dell'efficienza energetica degli ascensori idraulici, sono state introdotte delle modifiche e si è ridotto un po' il peso della cabina, inoltre sono stati introdotti degli elementi di bilanciamento (**Z%**) che compensano in parte il peso della cabina: questi elementi vanno reperiti dalla documentazione del fabbricato, dalla quale emergerà anche l'eventuale presenza del recupero energetico (***Crd*** e ***Crs***).

Per facilitarne l'utilizzo, tutte queste informazioni sono inserite in tabelle presenti nella norma.

La prima è riportata nel **Prospetto 6** di classificazione degli edifici, che permette di collegare il numero di corse/giorno alla tipologia dei fabbricati e degli ascensori installati. Corrisponde alla tabella A1 della norma ISO 25475-2 ed è stata adattata alle specificità del mercato italiano. L'elemento più importante è il numero di corse/d dell'impianto in una giornata. Nell'ultima riga della tabella ISO (riportata nella parte bassa del prospetto) sono indicati i valori di corsa media per le sei categorie di edifici: la prima ha una media di 50 corse al giorno, la seconda di 125 corse/d, la terza di 300, la quarta di 700, la quinta di 1.500 e la sesta di 2.500.

Per il mercato italiano, nel quale sono presenti molti edifici relativamente più piccoli, più bassi e con cabine di dimensioni minori rispetto alla media mondiale, si sono ripartite le prime due categorie dell'ISO in quattro sezioni e si sono adattati i valori medi di corse/d. Nella norma **prUNI/TS 11300-6** la prima categoria ha in media 15 corse/d; la seconda 35, la terza 75 e così via. Questo significa che se si fa una valutazione secondo la norma ISO il numero minimo di corse medie a impianto è almeno pari a 50. Ciò è certamente esagerato per gli impianti che ricadono nelle prime due categorie della suddivisione per il mercato italiano: l'applicazione di questa norma ne permetterà quindi una classificazione più equa. Inoltre, quando la norma **prUNI/TS 11300-6** sarà pubblicata e sarà inserita come riferimento nel decreto attuativo della Legge 90/2013, non è improbabile che essa abbia una certa risonanza anche a livello internazionale.

Il **Prospetto 7**, di immediata interpretazione, permette di individuare la corsa media degli ascensori in funzione del tipo di impianto.

Il **Prospetto 8** riporta in dettaglio tutti gli altri parametri utili per eseguire i calcoli necessari alla valutazione di fabbisogno di energia degli ascensori. Si è fatto in modo di riuscire a definire, per la valutazione del consumo di un ascensore per un ciclo con corsa media (h_m), una formula di riferimento molto semplice e intuitiva, qui di seguito riportata, che parte dalla portata e dalla corsa

$E_{A,cm} = P \times h_m \times F_A^*$ espresso in mWh

in cui

$$F_A^* = 1000 \times [(1 - Z_{\%}) + (\gamma - k)] \times (Crs - Crd) \times 9{,}81 / (\chi \times 3600)$$

Il termine F_A^* raccoglie l'impatto di tutti i fattori caratteristici, ricavabili dai prospetti di cui sopra, in una espressione che consente di dare una quantificazione sufficientemente approssimata, quindi con una buona precisione, in base ai dati statistici che sono al momento disponibili. Qual è l'importanza di avere una formula così semplice? Perché, in alternativa, per la valutazione del consumo energetico di un impianto reale, questo fattore di conversione F_A^*, può essere posto come:

$F_A^* = 2 \times E_{spc}$, espresso in mWh/kg m

dove E_{spc} è l'energia specifica di movimento calcolata in conformità alla norma EN ISO 25745-2 sull'impianto esistente o per un ascensore avente le medesime caratteristiche.

La norma dà le necessarie indicazioni anche sui consumi delle apparecchiature accessorie (**EA,app,d**), quali le apparecchiature di comando e segnalazione, inverter, etc.

Per il fabbisogno energetico per l'illuminazione (**EA,ill,d**) è inoltre evidenziato che, nel caso si impieghino tecnologie che permettono lo spegnimento e la riaccensione senza problemi, i relativi valori di consumo sono ridotti di un ordine di grandezza: anche questa è una precisazione che è opportuno sia tenuta presente, anche in caso di miglioramenti degli ascensori esistenti.

Sono poi presi in considerazione casi di più ascensori collegati tra loro, illustrando l'esempio di un gruppo duplex. In questo caso il solo consumo di energia con cabina in movimento viene ridotto del 15% per ciascuno dei due ascensori, per tenere conto della riduzione delle corse a vuoto che sarebbero provocate dalla possibile e frequente duplicazione delle chiamate, inutilmente inserite se non è presente un collegamento tra gli impianti.

Per finire, nella norma si fa cenno alle piattaforme, i cui fabbisogni energetici sono calcolati analogamente agli ascensori, con la differenza che le categorie del fabbricato sono ridotte soltanto a quattro e i valori medi delle corse/d sono molto più contenuti.

Prospetto 6 - Tipologia degli ascensori e loro utilizzo in funzione del tipo di edificio

Categorie d'uso	**1 A**	**2 A**	**3 A**	**4 A**	**5 A**	**6 A**	**7 A**
Tipologie e Uso	• Edif. fino a 4 unità • Residenziali • Uff no pubblico • Stazioni suburb	• Edif. fino a 10 unità • Residenziali • Uff ridotto pubblico • Residenze anziani	• Edif. fino a 20 unità • Residenziali • Uffici 1 società 4 piani rid/med pubblico • Residenze anziani	• Edif. fino a 30 unità • Residenziali • Uffici 1 società 6 piani rid/med pubblico • Residenze anziani • Alberghi 20 camere • Parking	• Edif. fino a 50 unità • Residenziali • Uffici 10 piani • Ospedali piccoli • Alberghi 40 camere • Airport • Centri commerciali	• Edif. oltre 50 unità • Residenziali • Uffici > 10 piani (260) • Ospedali • Alberghi > 40 camere	• Uffici con altezza > 100 m
Frequenza	Mlt Bs	Bassa	Med Bs	Media	Med Alt	Alta	Molt Alt
Corse/d	< 25	25./.50	50./.100	100./.200	200./.500	500./.1000	>1000
Media C/d	15	35	75	130	300	700	1500
V tip m/s	0,63	0,63	0,63./.1	1.00	1,60	2,50	5,00

Cat d'uso da ISO 25475-2	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4	Cat. 5	Cat. 6
Meiad ISO	50 (<75)	125 (75 - 200)	300 (200-500)	700	1500	2500

Prospetto 7 - Corsa media di un ascensore in percentuale rispetto alla corsa massima

Categoria d'uso	Da 1A a 4A	5A	6A & 7A
Numero fermate	Corsa media	Corsa media	Corsa media
2	100%	100%	100%
3	67%	67%	67%
> 3	49%	44%	39%

Prospetto 8 - Parametri per l'ascensore

	Z	Z%	γ	k [a]	*Crs*	*Crd*	χ [c]
Impianti elettrici a fune con contrappeso	-	1	• Per P ≤ 400 Kg: 0,12 • Per P > 400 Kg e P ≤ 800 Kg: 0,08 • Per P > 800 Kg: 0,06	0,45	0	1	• Con argano senza inverter e velocità fino a 1 m/s: 0,50 • Con argano con inverter e velocità fino a 1 m/s: 0,65 • Gearless con inverter e velocità fino a 1m/s: 0,70 • Gearless con inverter e velocità oltre 1 m/s: 0,80
Impianto elettrico a fune ad argano agganciato	P	• Con massa di bilanciamento: 0,30 • Senza massa di bilanciamento: 0		0	1	0	0,45
Impianti idraulici	P	• Con massa di bilanciamento: 0,30 • Senza massa di bilanciamento: 0 [b]		0	1	0	0,45

a) Nel caso k sia un dato di progetto noto, si deve utilizzare tale dato.
b) Alla data di pubblicazione della presente specifica tecnica, per gli impianti idraulici l'ascensore senza massa di bilanciamento è quello più comunemente utilizzato.
c) L'efficienza globale di sistema comprende l'impatto della fase a velocità costante e delle fasi di accelerazione e decelerazione.

Breve presentazione su soluzioni per l'efficienza degli impianti idraulici

Le aziende Samandel, Encosys, SMS, Hydroware e Officine Tulfer hanno contribuito allo spazio dedicato all'efficienza energetica degli impianti idraulici presentando ognuna le proprie soluzioni.

Presentazione di Samandel, a cura di Andrea Brumgnach (founder CEO)

Samandel Spa è una Società di Servizi Energetici (SSE) che offre ai propri clienti soluzioni per la conservazione dell'energia. Crea, sviluppa e implementa progetti inerenti l'applicazione di soluzioni tecnologiche ad elevata efficienza energetica.

Samandel è una società accreditata presso il GSE per operare nel settore dell'efficienza energetica. Svolge audit inerenti l'efficienza energetica con l'obiettivo di verificare quali sono le soluzioni tecnologiche che si possono adottare, per poi proporre ai clienti finali contratti che prevedono la ripartizione dei risparmi generati (shared saving). Samandel genera e commercializza Titoli di Efficienza Energetica (TEE) inerenti progetti ideati da Samandel o direttamente implementati dai clienti finali.



I cosiddetti Titoli di Efficienza Energetica, sinonimo di Certificati Bianchi, sono un meccanismo incentivante l'efficienza energetica che è stato recepito in Italia a seguito di una direttiva della Comunità Europea e che ha visto i primi decreti attuativi a luglio del 2004. Quindi è un sistema che esiste da più di 10 anni. Tra l'altro siamo stati i primi in Europa a recepire e a costruire un meccanismo di questo tipo che poi è stato imitato in vari Paesi. Si è deciso, dato che dobbiamo rispettare gli obiettivi del Protocollo di Kyoto, e che questo è uno degli obiettivi del pacchetto clima-energia 20-20-20 relativo all'efficienza energetica, di crearne un mercato. Per fare ciò, il primo passo è creare una domanda e quindi in Italia i distributori di energia elettrica e di gas naturale con più di 50mila utenti allacciati alle loro reti sono stati obbligati a raggiungere ogni anno un certo obiettivo di efficienza energetica. Se non lo raggiungono, pagano una sanzione amministrativa importante. In questo modo è stata creata una domanda. Bisognava dare un'unità di misura all'efficienza energetica ed è stata creata la Tonnellata Equivalente di Petrolio (TEP): 1 TEP equivale a poco meno di 5.400 kWh elettrici, e un titolo di efficienza energetica, che è l'elemento di scambio sul mercato di italiano, è equivalente a 1 TEP. Quindi si è creata un'unità di misura, si è creato un elemento di scambio, si è creato un elemento che ha la necessità di avere questi Titoli di Efficienza Energetica. I distributori di energia elettrica e gas con più di 50mila clienti, i cosiddetti Soggetti Obbligati, devono fare efficienza e quindi produrre loro i Certificati Bianchi oppure possono comprare i Certificati Bianchi da Società come le nostre, cosiddette Energy Service Company, che non hanno nessun obbligo. Noi, infatti, siamo soggetti cosiddetti volontari, che hanno l'interesse a generare questi certificati perché sono richiesti; nel venderli quindi abbiamo una marginalità, una redditività. Li possiamo vendere in diversi modi. La cosa importante è che questi Certificati Bianchi possono essere realizzati con tre modalità operative diverse. Il primo, che è l'elemento più importante su cui andremo a soffermarci, sono i cosiddetti progetti standard. Essi si basano su dati tecnici raccolti e sulle condizioni di installazione delle tecnologie attraverso cui si calcola un risparmio "medio statistico". Risparmio "medio statistico" significa che nella singola applicazione reale che si fa in qualsiasi contesto, quell'applicazione potrà dare un risparmio uguale, maggiore o minore del medio statistico calcolato ma è standardizzato quindi non serve fare delle misure o analisi puntuali. E' il metodo più semplice per generare i CB. Gli altri due metodi cioè i Progetti Analitici e quelli a Consuntivo necessitano invece di una complessità di misure, in alcuni casi solo dopo l'intervento, in altri prima e dopo l'intervento.

Che cosa è successo nel settore degli ascensori oleodinamici? Il gestore dei servizi energetici (GSE) è una società per azione controllata al 100% dal Ministero dell'Economia. Il gestore dei servizi energetici è il soggetto incaricato di valutare le richieste dei titoli di efficienza energetica e di approvare o rifiutare la richiesta. Se l'approvazione c'è viene mandato un documento di approvazione, se è rifiutato viene mandato un cosiddetto documento di rigetto. Nel mezzo c'è la possibilità di ricevere un documento con richieste di integrazione. Parliamo quindi di GSE e

della scheda standard 9T il cui titolo è "Installazione di sistemi elettronici di regolazione di frequenza (inverter) in motori elettrici operanti su sistemi di pompaggio con potenza inferiore a 22 kW". Questa scheda standard è stata pubblicata per la prima volta nel 2004. Per 10 anni è rimasta in letargo fino a quando, poco più di un anno fa, qualcuno ha deciso di iniziare a proporre di installare inverter sui sistemi oleodinamici sfruttando poi il meccanismo derivante dalla generazione dei titoli di questa scheda. Se leggete il titolo "sistema di pompaggio con potenza inferiore a 22 kW", gli ascensori oleodinamici hanno un sistema di pompaggio, hanno motori il più delle volte sotto i 22 kW, e quindi a livello di titolo sono perfetti. Quello che è successo è che questi soggetti hanno iniziato a far installare tanti di questi inverter e a fare tante richieste di titoli. A un certo punto, in ritardo come sempre, arriva la nostra Società, noi siamo molto più lenti degli altri, e cerchiamo di capire questo progetto. E vi assicuro che capire un ascensore oleodinamico, per chi non è addetto ai lavori, è di una difficoltà mostruosa. Sono anch'io un ingegnere, però vi assicuro che rimettersi a studiare è stato sfidante. Per fortuna ho trovato sul territorio dei soggetti con molta pazienza che sono riusciti a far capire anche a me come funzionava e mi sono reso conto di una cosa: che gli inverter che venivano installati in realtà venivano ad avere la funzione di soft starter che taglia la corrente nominale, di spunto, ma non fanno efficienza energetica. Primo aspetto fondamentale. Se si fa una richiesta di efficienza energetica e poi non si fa efficienza energetica, il GSE ha tre livelli di reazione: può annullare i titoli, può annullare i titoli e attribuire una sanzione economica, può portare l'incartamento alla magistratura e diventa un procedimento penale. Quindi attenzione: montare un inverter solo come soft-starter e applicare una scheda per i titoli di efficienza energetica è una frode penalmente perseguibile.

Le problematiche energetiche rappresentano un tema di grande attualità per il settore ascensoristico

A quel punto noi abbiamo trovato un soggetto che si chiama SMS, l'ingegner Mazzoni dopo vi spiegherà nel dettaglio il nostro progetto: un inverter che fa veramente efficienza perché va a inibire il funzionamento delle valvole. A questo punto sono andato al GSE a presentare la proposta di progetto e loro hanno approvato l'utilizzo della scheda 9T con l'inverter proposto da noi. Quindi abbiamo iniziato ad andare sul mercato. Il problema è stato che arrivando per ultimi e avendo presentato il progetto al GSE, il gestore dei servizi energetici è andato a controllare i titoli già rilasciati. Dopo due mesi che siamo andati a trovarli, ci hanno chiamato a Roma per un incontro e ci hanno detto che hanno analizzato le altre applicazioni e sono arrivati alla conclusione che gli altri non facevano efficienza. Si è creata una situazione tale per cui hanno realizzato un focus su questa scheda e hanno visto che c'è una controindicazione.

Il primo punto della scheda definisce la categoria di intervento. La definizione IND-E identifica il settore industriale quindi in teoria la categoria di intervento è per applicazioni industriali e l'ascensore sarebbe prevalentemente fuori. Il problema è che nella descrizione del settore di intervento c'è scritto civile oltre che industriale. L'ascensore a tutti gli effetti opera nel settore civile. Ma allora si può o non si può applicare? Il GSE è convinto che l'inverter realmente utilizzato come inverter abbia una sua dignità nel mondo dei titoli di efficienza energetica per cui la risposta è sì, si può applicare e questa è una risposta che si trova anche sul sito del GSE. Il problema è che questa scheda non era stata costruita pensando agli inverter ma alle pompe nel settore industriale e quando hanno messo la parola "civile", il CESI Ricerche che ha realizzato questo documento nel 2001 pensava agli acquedotti e quindi alle pompe di rilancio dell'acqua. Visto che non è indicato "civile solo se acquedotto" ma è specificato "civile" e basta, i legali del GSE, a febbraio di quest'anno, hanno decretato che non si può impedire l'utilizzo di questa scheda per gli ascensori ma che deve essere utilizzata solo e solamente con un unico parametro di efficienza, quindi, se l'inverter inibisce veramente il funzionamento delle valvole, si può utilizzare questa scheda. E' un utilizzo *border line* perché la scheda non è nata per questo. Allora il GSE ci ha chiesto di proporre una nuova scheda. Queste schede nascono perché ci sono degli operatori che fanno delle proposte, il GSE le valuta. Se la valutazione è positiva, le passa al Ministero dello Sviluppo Economico e per essere ufficiali queste schede devono andare in Gazzetta Ufficiale come allegato a un decreto ministeriale. Questa è la prassi. Noi abbiamo mandato la proposta di scheda dedicata agli ascensori oleodinamici, il GSE ci ha risposto che va bene. Ora aspettiamo con i tempi della politica italiana che questa scheda venga pubblicata in un decreto. Sono andato al Ministero dello Sviluppo Economico un mese fa e mi hanno detto che il decreto è atteso per il mese di ottobre. Però io ho parlato con i tecnici, non con i politici, e voi sapete che la decisione è quanto mai politica. Ci tenevo a darvi questo tipo di chiarimento perché so che nel mercato c'è stata un po' di confusione.

Presentazione di Encosys, a cura di Sebastiano Acquaviva (amministratore)

Encosys è un'azienda nuova nel settore (anche se personalmente opero nel settore degli ascensori da un po' di anni), che ha sviluppato una nuova proposta per gli ascensori oleodinamici e non solo. I costi energetici in Italia si distinguono in due tipologie: quelli di allacciamento e quelli di esercizio. Già in fase di allacciamento, ci sono dei costi legati sia all'ubicazione che alla potenza impegnata, quindi se si va a mettere un impianto da 3 kW si paga solo una piccola cifra, se si mette un impianto da 15 kW si pagano circa 800 euro in più, più IVA. Questo vuol dire che già sotto questo aspetto l'ascensore idraulico è penalizzato. Poi ci sono i costi di esercizio che sono legati alla potenza impegnata: c'è un provvedimento del CIP che viene applicato che impone che la potenza da impegnare sia la potenza ricavata dalla metà della corrente di spunto oppure dalla corrente nominale. Comunque i costi elettrici sono legati a tre fattori: la quota fissa che si paga come abbonamento dall'allacciamento (non dipende né dalla potenza né dall'energia); la quota potenza che è legata ai kW installati e una quota energia che è il vero e proprio consumo dell'ascensore. La quota potenza rappresenta il costo maggiore. La tabella che ho preso da un articolo dell'ingegner Mazzoni su *Elevatori* mostra una cosa importante: vengono presi in considerazione ascensori ad argano, idraulici ed elettrici e mostra che il consumo annuo si aggira tra i 1.000 e i 2.500 kWh circa, quindi siamo in un range di consumo per gli ascensori di civile abitazione (non di centri commerciali, alberghi, aeroporti o ospedali).



Confrontando tre bollette di tre ascensori idraulici presenti in tre condomini di Torino, si vede che sebbene tutti abbiano la stessa potenza (15 kW) i consumi variano (1.456 kW, 2.000 kW e 1.037 kW). Facendo i conti si vede che, anche se si è consumato circa il 25% in più in termini di costo economico, sulla bolletta è cambiato solamente circa 100 euro cioè un 10%.

Andiamo ad analizzare una bolletta, le voci della bolletta si distinguono in due classi: i servizi di vendita e i servizi di rete. I servizi di vendita sono quelli legati all'operatore con cui si opera e rappresentano il 5% della bolletta quindi l'1% del totale. Poi ci sono i servizi di rete che sono quelli che si pagano comunque all'Enel Distribuzione e rappresentano la voce più consistente della bolletta. Si vede che in questa bolletta su 162 euro di bolletta bimestrale, 84 euro (cioè più del 50%) sono legati alla potenza impegnata, solo 31 euro sono legati all'energia consumata, quindi una quota veramente minima. Quindi gli ascensori si distribuiscono, come consumi, tra i 1.000 e i 2.500 kWh con potenze che vanno dai 3 ai 6 ai 10 kW, per gli ascensori elettrici, quelli vecchi, e tra i 10 e i 25 kW per quelli idraulici.

Parliamo brevemente dell'inverter. Il nostro sistema è ad accumulo a rigenerazione di energia. La rigenerazione può avvenire in due modi: in rete, quindi attraverso un sistema rigenerativo verso la rete elettrica, che l'Enel non ripaga perché in quel caso ci sarebbe bisogno di due contatori, o verso un accumulatore di energia. Un accumulatore di energia ha bisogno di alcuni requisiti: alto rendimento, rapidità di accumulo e rigenerazione, lunga vita, basso costo e basso costo di manutenzione. Il nostro sistema è formato da quattro blocchi. Un blocco verso la rete che consente di avere un ingresso sia monofase che trifase (se è monofase può essere alimentato a 220 V fino a 3 kW, in trifase può arrivare fino a 9 kW); ha un'efficienza del 95%, fattore di potenza >0,98 e potenza limitata dal controllo. Questo significa che noi possiamo entrare sia in monofase che in trifase e comunque uscire in trifase. L'inverter verso il motore può controllare qualsiasi tipo di motore fino a 25 kVA, poi c'è un inverter che controlla il nostro accumulatore, accumulatore che è un volano quindi una batteria cinetica ad altissima efficienza. Il tutto è molto facile da installare, non richiede nessuna modifica al quadro elettrico, molto compatto e programmabile tutto attraverso Wi-Fi. In pratica il nostro inverter si collega al quadro, l'energia trifase si stacca dalla rete e si collega al nostro sistema e si entra in monofase. Poi c'è un accumulatore cinetico che viene comandato dal nostro sistema con una pompa di aspirazione per il vuoto. Se prendiamo un ascensore idraulico, la potenza è impulsiva in quel modo e l'energia che consuma è l'integrale di questa potenza. La potenza può essere spalmata nel tempo anche successivamente invece di assorbirla tutta nel periodo di sollevamento quindi l'importante è che l'area che si spalma sia della stessa entità. Questo significa che invece di assorbire dalla rete la potenza che si prende prima, si può assorbire una potenza che è mediata quindi si può arrivare a una potenza media che è data dal tempo di corsa minima del ciclo minimo sul tempo di corsa. Questo vuol dire che se prendiamo un ascensore idraulico oggi esistente sul mercato che non è rigenerativo, noi possiamo ridurre la



potenza a un valore molto basso, quindi monofase 3 kW, pur assorbendo la stessa energia perché non essendo rigenerativo il sistema, non possiamo renderlo più efficiente. Di per sé l'inverter non rende il sistema più efficiente, può solo risparmiare energia durante la fase di accelerazione e decelerazione. Normalmente se la rimangia poi in fase di stand by. Se invece l'impianto è rigenerativo, cioè può recuperare energia durante la fase di discesa, e questo viene fatto cambiando il gruppo valvole, allora in questo caso noi possiamo ridurre drasticamente la potenza e anche l'energia assorbita. Questo significa che possiamo portare l'ascensore idraulico a essere molto competitivo sia dal punto di vista di potenza che di energia, come un ascensore elettrico. Anche sull'ascensore elettrico il nostro sistema può essere utilizzato perché c'è comunque un'energia da recuperare sia in fase di salita che in discesa, a secondo della differenza peso/carico/contrappeso. Il sistema funziona in questo modo: si carica dalla rete durante le fasi di stand by, quindi durante la salita l'energia che si prende dalla rete è sempre 3kW, tutto il resto lo dà il nostro sistema ad accumulo di energia. Durante l'uscita delle persone, quindi durante la fermata, si ricarica dalla rete. Nel caso in cui l'ascensore è rigenerativo, durante la discesa recupera l'energia dall'ascensore e finisce di ricaricarsi a fine ciclo. Chiaramente questo dà un altro vantaggio: in caso di black-out tutta l'energia può essere data dall'ascensore che così può continuare la corsa fino al piano programmato senza interruzione. C'è un esempio di un'applicazione che abbiamo fatto, un vecchio ascensore su cui è stato messo l'inverter e il nostro sistema di accumulo di energia. I risultati ottenuti sono questi: a cabina vuota questo ascensore assorbiva 11 kW mentre a metà carico assorbiva quasi 13 kW, con SEM la potenza assorbita dalla rete è stata portata a 2,2 kW mentre l'energia assorbita è la stessa non essendo il sistema rigenerativo. Questo è quello che abbiamo ottenuto a livello di consumi su quell'ascensore che aveva un contratto da 20 kW e che abbiamo portato a 3 kW. Quindi benché consumasse leggermente di più perché nel bilancio energetico si aveva un incremento di energia, abbiamo risparmiato, dal punto di vista economico, il 41%.

Nel caso in cui il sistema non sia rigenerativo, si può arrivare al meglio ad avere lo stesso rendimento che si aveva prima. Nel caso in cui il sistema sia rigenerativo, quindi cambiando il gruppo valvole, possiamo recuperare circa il 20% dell'energia mentre se si applica sull'ascensore elettrico, nel caso del gearless recuperiamo circa il 35%, un ascensore ad argano si può portare quasi ai livelli del gearless, tranne che per il rendimento dell'impianto, chiaramente. Quindi tutti gli ascensori che prima rimanevano in quella fascia con il nostro sistema possono essere portati al di sotto dei 3 kW addirittura monofase.

I vantaggi che si hanno da un sistema di accumulo sono la riduzione drastica della potenza impegnata, il recupero dell'energia di frenatura, il recupero dell'energia di rallentamento, il completamento della corsa in caso di black-out, la riduzione drastica della bolletta energetica, l'alimentazione monofase/trifase, l'adattabilità a qualsiasi impianto esistente, e nessuna riduzione di velocità di cabina. Può inoltre beneficiare dei certificati bianchi perché controlliamo la velocità in rallentamento che è l'unico modo per recuperare energia. Noi cerchiamo di dare un futuro agli ascensori del passato.

Presentazione di SMS, a cura di Vittorio Mazzoni

Dalla relazione dell'ingegner Brumgnach si è capito che un inverter usato come soft-starter non produce alcun risparmio energetico e di conseguenza non può avere nessuno dei certificati bianchi. Se l'inverter invece viene usato nell'impianto idraulico e fa sì che controlla il flusso dell'olio che va al pistone, non mediante le strozzature delle valvole ma mediante la regolazione di velocità della pompa lasciando le valvole sempre aperte, allora si ha un risparmio energetico. Le misure che ho rilevato io su vari impianti mostrano che a ogni corsa si ha un risparmio che è andato dal 28 al 42%. Ed è appunto in base a questo risparmio che si possono ottenere certificati bianchi. Ma per ottenere questo risparmio l'inverter deve essere usato come regolatore di velocità cioè, così come avviene negli impianti a fune, negli impianti idraulici la velocità della cabina deve essere regolata dal motore. Per quanto riguarda il consumo in stand-by voglio fare una precisazione. Mentre 20 anni fa, quando sono arrivati i primi inverter, in stand-by essi consumavano 50-60-80 W, quelli che noi usiamo oggi consumano in stand-by 8 W quindi in un giorno consumano 200 Wh, e 200Wh si risparmiano in 4-5 corse al massimo. Quindi è vero che consuma in stand-by però consuma molto poco e ciò non vanifica quello che si risparmia durante la corsa. Il risparmio è dovuto al controllo del flusso dell'olio che non è più mediante le strozzature. Vi faccio un esempio banale: quando un impianto idraulico ripesca, l'impianto idraulico si muove a velocità ridottissima ma il motore gira al massimo dei giri (a 3000 giri perché poi è legato alla rete) e l'impianto va piano perché tutta la potenza disponibile dal gruppo moto-pompa viene ridotto a 1/10 perché solo 1/10 di olio va nel movimento della cabina cioè solo 1/10 va ad azionare e a muovere il peso, a far cambiare l'energia potenziale del sistema. Tutto questo aggeggio produce un consumo di energia che oltre tutto è dannoso per l'impianto perché si trasforma in calore dell'olio. In un impianto idraulico il motore, solo perché si muove a bagno d'olio, vi sono 2 kW che vengono dispersi nel gruppo della centralina. Quindi se io prendo la stessa centralina con le stesse valvole e installo un motore esterno (io ho fatto la prova con un costruttore di centraline che è la Start Elevator), si è visto che a parità di impianto, rispetto alla soluzione con centralina e motore immersi in olio, si riscontrano 2kW in meno. Preciso anche che è un motore ad alto rendimento. Immaginate un motore che si muove a 3.000 giri al minuto a bagno di olio: ha una resistenza enorme. Abbiamo messo a punto un prodotto per l'impianto idraulico molto semplice, da applicare con una piccola scheda da inserire nell'inverter, un inverter che consuma 8 W, e va bene per impianti fino a 27 A, quindi copre la stragrande maggioranza degli impianti idraulici che ci sono in commercio. Un'altra cosa che devo aggiungere è che se voglio anche fare efficientamento energetico spesso sarebbe opportuno sostituire l'olio. Mi sono trovato su un impianto idraulico con corrente nominale a 20 A, ma ne aveva 31 A con cabina vuota. C'era l'olio che sembrava marmellata, miele. Cambiato l'olio è andato a 18 A. Capite, quindi, che nell'impianto idraulico ci sono tante possibilità di fare efficientamento energetico. Noi possiamo, mettendoci l'inverter fare efficientamento energetico. Facendo efficientamento energetico si possono ottenere i certificati bianchi.



L'ingegner Acquaviva ha spiegato bene che il suo sistema è un sistema per ridurre la bolletta e qui andiamo sul discorso economico. Risparmio energetico e risparmio economico sono due cose nettamente distinte. In Italia si paga nella bolletta oltre al consumo energetico anche la potenza impegnata ed è chiaro che la potenza impegnata costa perché lo Stato, cioè l'Enel o chi per lei, se la fa pagare. Il risparmio economico si ha riducendo la potenza impegnata, il risparmio energetico riducendo il vero consumo quando l'impianto si muove.

Presentazione di Hydroware, a cura di Giorgio Paccagnella

Hydroware è un'azienda svedese, entrata due anni fa circa in Italia con un prodotto rivolto proprio alla riduzione di consumo energetico. Hydroware ha scelto di intervenire sull'impianto in modo un po' invasivo perché ha messo mano alla centralina, al quadro e alle informazioni di vano. Il nostro prodotto non è scindibile: è un'unità, ha un unico certificato secondo l'emendamento A3 perché è unico nella sua composizione così completa. Per mettere mano alla riduzione di consumo di energia si è scelto di tirare fuori il motore dall'olio per cercare di evitare perdite inutili, si è scelto di mettere un inverter che pur non agendo sulla curva di accelerazione e di decelerazione, ma agendo solamente quando il motore è in funzione, permette un ul-

teriore miglioramento della potenza impegnata. Potenza impegnata che con questa nostra macchina Vidi arriva anche al 50% rispetto a un tradizionale sistema oleodinamico. La nostra macchina è completa perché solo in questo modo riesce a intervenire anche sul funzionamento dell'ascensore. La nostra fornitura comprende il quadro di manovra, la centralina e l'informazione di vano. Dalla cabina arrivano i messaggi al quadro e il quadro pilota poi la centralina. E' un encoder, alla fine, fissato sulla cabina che dà la possibilità di rendere il vano digitale e dà la possibilità di togliere quasi totalmente quelle perdite di tempo dovute alle piccole velocità che sono causa di calore e di dispendio energetico. Mi è capitato di recente un ascensore a due fermate: dal sistema tradizionale al nostro sistema, solo perché è cambiato il sistema di controllo della marcia dell'ascensore, abbiamo avuto un beneficio del 30% solamente del tempo di corsa, un 30% di beneficio che va a favore dell'energia impegnata. Questo è in breve il prodotto. In azienda è già in prova il sistema rigenerativo che sarà Vici. Per il momento mi fermo al Vidi, con questo spero di fare un bel lavoro anche in Italia. Essendo il nostro sistema completo, si presta molto bene per l'ammodernamento degli impianti esistenti. E questo bel lavoro che siamo riusciti a fare spero di incrementarlo anche in futuro.



Presentazione di Officine Tulfer, a cura di Alberto Tulli

Come tutti sapete lo stand-by è superiore al tempo di movimento della cabina. Quindi per un ascensore idraulico il grosso problema era la fase di salita della cabina perché lì consumava la maggior parte dell'energia che le serviva. La nostra soluzione tecnica, viste le considerazioni fatte anche da altri, è quella di aver applicato una massa di bilanciamento contrappeso che praticamente riduce la potenza del motore della centralina. Così facendo, oltre all'azione di risparmio energetico sulla fase di running o di movimento della cabina, si riduce anche la potenza installata del contatore che genera un risparmio economico e non un risparmio energetico. Comunque è sempre un risparmio. Nel tempo abbiamo appunto analizzato diverse ipotesi ma la migliore ci è apparsa questa di bilanciare l'ascensore idraulico con un contrappeso in modo da ridurre la potenza. Lo studio di questo progetto, quindi l'introduzione della massa di bilanciamento in un ascensore idraulico non è stato affatto semplice. Ha coinvolto inevitabilmente anche il sistema delle valvole che è stato modificato rispetto a quello standard in quanto le pressioni in gioco scendono del 40%. Così facendo il sistema è migliorato ulteriormente perché oltre a un'efficienza generata dal contrappeso si è avuta anche un'efficienza generata dal gruppo valvole. Come appena detto, la soluzione innovativa e di nuova tecnologia ha prodotto degli ottimi risultati. A parità di corsa e di portata, l'ascensore idraulico con contrappeso rispetto a un ascensore idraulico tradizionale riduce i consumi energetici mediamente del 43%. Stiamo parlando della classica palazzina italiana, 5-6 fermate, sotto i 20 m di corsa chiaramente. I risultati ottenuti con questo sistema, oltre che verificati da prove e misure effettuate dal nostro personale interno, sono stati suffragati da verifiche e misure svolte su un campione di ascensori in servizio effettuate nel 2009 da parte di personale tecnico incaricato dall'ENEA. La verifica era volta a quantificare il consumo energetico dei diversi tipi di ascensori sia durante la fase di funzionamento che quella di stand-by, per una ricerca europea. I risultati dei consumi rilevati sono verificabili sulla rivista specializzata *Elevatori*, se non sbaglio sul numero 4/2010. Il campione numero 6, si riferisce appunto a un ascensore idraulico contrappesato, e il numero 7, è lo stesso ascensore contrappesato con l'aggiunta di un inverter. I dati pubblicati sono perfettamente in linea con quelli da noi rilevati a riprova dell'efficacia del progetto. A questo punto penso che da parte del pubblico possa esserci un minimo di confusione su quale sia il migliore ascensore da utilizzare. Non esiste il migliore ascensore. Il migliore ascensore è in funzione dell'edificio, delle corse, come diceva anche l'ingegner Faletto, di una serie di dati che vanno quantificati, calcolati e poi successivamente analizzati.



Presentazione Polizza UnipolSai in convenzione

Intervento di Roberto Coen, CA Broker

Anche quest'anno presentiamo le novità, le nuove condizioni che di anno in anno elaboriamo per mantenere aggiornata la polizza UnipolSai alle necessità del mercato, alle normative che vanno cambiando, alla situazione dei sinistri, alle necessità delle aziende ascensoristiche. Prima di passare la parola ad Alberto Welish, che tecnicamente vi illustrerà brevemente le caratteristiche del prodotto, mi preme richiamare l'attenzione sulla necessità che le vostre aziende abbiano una polizza che sia veramente adeguata e completa visto che obiettivamente la vostra è un'attività rischiosa. Lo dico perché nonostante siano ormai 30 anni che collaboriamo con Anacam, continuiamo a vedere molte aziende che non hanno aderito alle convenzioni stipulate dall'Associazione e che hanno polizze non adeguate. Eppure Anacam effettua la scelta dei propri partner con la competenza e la consapevolezza dei rischi e delle problematiche che ci sono nel settore.



Anche quest'anno abbiamo dovuto registrare un'incidenza di sinistri grosso modo in linea con quella degli altri anni. Purtroppo, nonostante tutto quello che si fa per preparare i dipendenti, per organizzare l'azienda, per far fronte alla prevenzione degli infortuni comunque c'è ancora una troppo alta incidenza di sinistri sul lavoro. E i sinistri sul lavoro preoccupano enormemente le compagnie perché hanno un costo elevatissimo di risarcimento e possono mettere in gravissima difficoltà qualsiasi azienda. Da qui il mio invito a fare veramente molta attenzione alle polizze che stipulate. Commercialmente, ovviamente, mi interessa che stipuliate con la polizza che rappresento io. In ogni caso stipulate polizze che siano state filtrate dalla vostra Associazione perché il rischio è che vi possiate trovare con delle coperture insufficienti.

Volevo aggiungere che adesso le compagnie guarderanno con particolare favore alle aziende che adotteranno un sistema di organizzazione aziendale come quello che voi avete proposto ISO 18001. Le aziende che adotteranno questo sistema di organizzazione aziendale e che mostreranno una maggiore sensibilità anche al problema della responsabilità per gli infortuni sul lavoro saranno guardate con particolare attenzione e le polizze verranno adeguate, magari anche sul premio, con delle scontistiche predisposte proprio per premiare le aziende virtuose in questo senso.

Per quanto riguarda l'illustrazione delle novità della Polizza Ascensore Sicuro di UnipolSai, passo la parola ad Alberto Welish di UnipolSai che vi darà gli ultimi ragguagli.

Intervento di Alberto Welish, UnipolSai

Parliamo dei danni sulle cose su cui si lavora. La stragrande maggioranza delle polizze standard di responsabilità civile non ricomprendono questi danni. Ve ne accorgete solo al momento del sinistro. Ho il caso di un vostro collega, 20 anni assicurato con primaria compagnia, ma la primaria compagnia era in mano a un agente locale che aveva una conoscenza molto limitata del mercato ascensoristico. Qual era il suo problema? Il problema era l'azienda, bene. Ubicazione del rischio: l'azienda stessa. Sapete bene che voi, invece, lavorate fuori della sede aziendale. Per l'azienda c'era un massimale importante, 6 milioni di euro; ma per i lavori presso terzi il massimale era di soli 100mila euro. Poi dice che pagava poco!

Le valutazioni quali sono per voi? Compagnia primaria, conoscenza per lo meno della persona con cui avete a che fare e la speranza che il vostro assicuratore vi dia delle garanzie congrue rispetto a quelle che sono le vostre esigenze. Non tutto può essere pagato da una compagnia di assicurazione, questo deve essere chiaro. Noi non possiamo pagare la fretta e l'approssimazione. Caso tipico: se uno nel montare delle pulsantiere distrugge delle lastre di marmo, la compagnia di assicurazione paga quelle del primo piano ma non quelle del se-

condo, del terzo, del quarto piano. Quindi in caso di fretta, di errori, fino a un certo punto noi entriamo in gioco e vi copriamo. Quello che abbiamo fatto con la rivisitazione, avete visto, e devo dire che intanto vi ringraziamo come UnipolSai perché avete accettato il nostro rinnovo in corso d'opera. Chi ha la polizza con noi si sarà accorto che abbiamo proposto delle migliorie. Non erano obbligatorie. Le ho discusse con chi mi ha detto che gli andava bene come era prima e abbiamo trovato amichevolmente il rapporto più logico, nel senso che abbiamo dato dei massimali superiori. Per esempio molti vostri colleghi avevano ancora i 3 milioni di euro come massimale minimo quindi abbiamo fatto un'operazione di pulizia totale delle polizze a 3 milioni di euro per portarle intanto a 4,5 milioni di euro. Il dottor Coen, ma anche la stessa Associazione, vorrebbe arrivare ad almeno 6 milioni. Diciamo che gran parte degli associati Anacam ce l'hanno, però ci sono anche delle persone che dicono di volersi assumere il rischio. Ricordatevi una cosa: la compagnia di assicurazione si sostituisce a voi nel liquidare i sinistri in cui voi siete responsabili. Se si tratta di un sinistro grosso, può capitare che un massimale che si pensa congruo non lo sia affatto. Una raccomandazione, visto che ci siamo: quando si verifica un sinistro, quale che sia l'evento, chiamateci. Non pensate di risolvere il problema in maniera amichevole. Siamo qui apposta per darvi una mano. Una delle cose che dimenticate è che per molte tipologie di sinistro il vostro legale ve lo paghiamo noi fino a 20 mila euro. Ma ovviamente lo dobbiamo sapere prima.



Quest'anno, altra grossa novità, abbiamo elevato il massimale della responsabilità civile verso i propri dipendenti, l'RCO, a 5 e 2,5 milioni per ogni singolo dipendente. Diciamo che in questo momento è sufficiente. Perché "diciamo"? Perché sempre più le valutazioni da parte della magistratura cominciano a essere variabili. Da tribunale a tribunale queste possono differire anche in maniera sostanziosa e sostanziale, non ne parliamo poi se ci sono molte teste interessate a ricevere il famoso equo indennizzo. Ognuno ha diritto a delle somme e questi famosi milioni di massimale, che a volte sembrano tanti, possono non essere sufficienti. Senza tralasciare le richieste di rivalsa non solo da parte dell'Inail, a cui noi siamo assolutamente abituati, ma anche da parte degli Enti pubblici. Recentemente mi è capitato il caso di un Ente pubblico che ha richiesto i danni all'ascensorista perché un dipendente era inciampato nel classico gradino dell'ascensore. Siamo arrivati all'assurdo: non è il dipendente che va a chiedere l'indennizzo alla ditta di manutenzione, fermo restando che ci siano le responsabilità, ma è l'Ente pubblico che chiede l'equo indennizzo per la mancata produttività.

Altra cosa. A tutt'oggi ci sono associati Anacam che devono materialmente pagare, dal 31 marzo. Capita anche questo nonostante i solleciti, c'è un po' di relativa tranquillità nei pagamenti. Capisco che a volte ci sono dei problemi di ordinaria piccola amministrazione che vi sfuggono però cercate di rispettare le scadenze. Noi comprendiamo ma scriviamo anche chiaramente che la decorrenza della copertura avverrà dalle ore 24 del bonifico, una delle cose che considero qualificante della nostra copertura.

Le polizze devono essere adeguate. Attenzione, verificate. Attraverso Anacam vi invieremo un piccolo questionario che vi aiuterà a fare il check della vostra copertura assicurativa. Sia io che il dottor Coen siamo ovviamente disponibili a verificare la vostra copertura assicurativa. Vi invito anche a fare una valutazione più generale delle vostre posizioni assicurative.

Come UnipolSai in questi giorni stiamo mandando alle persone che hanno con noi le coperture assicurative delle proposte assolutamente vantaggiose su altri rischi come quelli che riguardano la salute dei titolari delle aziende, parliamo di malattie e infortuni. Con l'unificazione con il Gruppo Fondiaria, adesso UnipolSai è il Gruppo, a livello di rami elementari, più grande d'Italia. Quindi abbiamo superato le Generali stesse come "potenza di fuoco" e questo ci permette di offrirvi delle nuove garanzie che prima nessuna compagnia in Italia riusciva a darvi, se non passando tramite soggetti come i broker che poi si affidavano a mercati stranieri. Purtroppo c'è da dire che abbiamo anche una piccola difficoltà in Italia che è quella che certe coperture non si riescono a dare perché il mercato assicurativo italiano non lo permette. Perché? Perché ci assicuriamo poco. Solo il 15-20% delle case italiane ha una polizza antincendio. Non ci fidiamo di nessuno, men che meno degli assicuratori. Siamo sempre gli esattori.

Le elezioni del nuovo Consiglio Direttivo

Prorogata l'intera squadra Mazzarda. Le votazioni per il rinnovo del Consiglio Direttivo Nazionale, del Collegio dei Revisori dei Conti e dei Probiviri e del Presidente si terranno nel corso della prossima Assemblea a Roma



Durante la 44ª Assemblea Nazionale Anacam, i delegati sono stati chiamati a rinnovare il Consiglio Direttivo Nazionale, il Collegio dei Revisori dei Conti e dei Probiviri e naturalmente il Presidente. Si è arrivati a questo momento con la consapevolezza che la persona che era stata individuata come successore del presidente Mazzarda, il segretario generale Dino Rolla, per motivi personali non poteva accettare l'incarico. Nella serata di giovedì il Consiglio Direttivo e i Presidenti regionali hanno avuto una riunione per stabilire il da farsi. Prima di passare la parola ai tre past president Bruno Vergati, Gianni Ferrarini e Giovanni Cavallaro, Michele Mazzarda ha spiegato che "sarebbe piaciuto a tutti arrivare qui in condizioni di poter fare una votazione come da statuto. Io credo che in questo momento l'importanza della nostra Associazione per le nostre aziende sia maggiore di quanto noi in realtà percepiamo vivendo quotidianamente la vita aziendale. Per questo abbiamo pensato di far intervenire tre Past President: per ripercorrere il perché esiste Anacam, il senso di appartenenza e dello stare insieme. Avete visto in questi giorni, piano piano, come il fatto di essere un gruppo di aziende, di persone, di amici, voglia dire avere quel valore aggiunto che a volte, stando nella propria azienda, da soli, non si riesce a comprendere pienamente. La sensazione è che oggi, attraverso il web, sia tutto possibile ma, per co-

me sta cambiando il mondo, non è sufficiente scaricare le norme da internet o chiedere un suggerimento al fornitore. Questa è la difficoltà di far capire il perché esistono le Associazioni. Se d'altronde il mondo è fatto di associazionismo, e non esiste solo Anacam, ci sarà un motivo. Io esco dal palco. Lascio la parola ai tre Past President e poi valutiamo la possibile soluzione che ci consenta di andare avanti nella gestione dell'Associazione".

Il primo past president a parlare è stato **Bruno Vergati**. "Sono passati dieci anni. Ero l'uomo delle nebbie, oggi ritorno l'uomo delle nebbie. In questi dieci anni - ha dichiarato Vergati - abbiamo fatto tante cose. Il presidente Mazzarda oggi si trova in una posizione molto importante. Le attività iniziate e da portare a termine e quello che sta arrivando sul fronte delle norme ci ha fatto meditare. A questo punto l'idea che è passata tra i colleghi è eventualmente quella di far slittare le votazioni rinviandole di un anno, per consentire a questo Consiglio Direttivo di poter concludere il lavoro iniziato su tematiche piuttosto importanti per la nostra Associazione".

E' stata quindi la volta di **Giovanni Ferrarini**. "Siamo in una situazione leggermente anomala quest'anno - ha spiegato Ferrarini -, dovuta a fatti non programmabili. Però quello che ci tenevo a dire, come ha fatto Vergati, è che una situazione seria, una situazione che ha degli obblighi e crea tante aspettative nel mondo ascensoristico e anche presso le Istituzioni, non può permettersi di fare delle pause. Siccome abbiamo visto tutti che l'attuale Consiglio Direttivo è abbastanza attivo in tutti i sensi, nei confronti delle Istituzioni nazionali ed europee, credo sia necessario e indispensabile prolungare questa esperienza almeno per un periodo di un anno per riuscire a portare a termine le questioni ancora aperte con il Ministero, l'Antitrust europeo, ecc. ecc. Abbiamo il supporto di Efesme per quanto riguarda l'Europa però credo che tutti abbiate capito, in questi anni, che la Federazione essenzialmente vive se Anacam fornisce risorse in termini economici e umani. L'abbiamo creata così tanti anni fa perché era indispensabile, ma funziona ancora così. D'altronde credo che l'Italia sia l'unico Paese rimasto che abbia un settore di piccole e medie imprese così importante. Negli altri Paesi europei non esiste questa casistica, salvo forse in Spagna ma con delle problematiche diverse. La Francia ha circa un centinaio di aziende piccole e medie ma più grosse delle nostre. Efesme, senza Anacam, non è in grado di andare avanti con le proprie gambe. Abbiamo trovato nel corso degli anni, tramite persone di buon senso, una perfetta cooperazione tra livello europeo e livello nazionale ma purtroppo in Italia dobbiamo ancora sempre lottare contro una burocrazia e uffici ministeriali che sembra facciano un altro lavoro e vivano in un altro Paese. Alla fine non si capisce come mai non si rendano conto che far finta che non esiste il problema, alla fine lo aggrava. Siccome Mazzarda ha lavorato molto bene, ha maturato una bella esperienza ed è ancora abbastanza giovane, possiamo pensare che galoppi un altro po'. Soprattutto però senza nascondere la testa sotto la sabbia, in questo momento è necessario dar continuità e non abbiamo, per motivi contingenti non dipendenti dalla nostra volontà e nemmeno da chi è assente, la possibilità di fare quel ricambio che avevamo già programmato. A livello personale penso sia abbastanza stupido imporci di seguire delle regole che nessuno ci vuole obbligare a rispettare. Se abbiamo il problema di dover aspettare alcuni mesi, un anno, quello che è, per mettere insieme un'altra formazione che cammini con le proprie gambe credo che possiamo tranquillamente decidere in questa direzione. Le imprese da difendere sono le nostre. Se per il bene delle nostre aziende dobbiamo fare questa cosa, che non sarà al 100% formalmente bella dal punto di vista dello Statuto, credo che se siamo imprenditori dobbiamo bypassare questo problema. Mi auguro che non ci siano problemi nel proseguire su questa strada perché sono anni che per fortuna abbiamo smesso di accapigliarci per delle cose formali. Mi spiacerebbe vedere che siamo tornati indietro di quindici anni".



Ha chiuso gli interventi dei past president **Giovanni Cavallaro**. "A me l'arduo compito di fare la chiusa di questi due interventi autorevoli. Sono emozionato perché





da molto non vado sul podio di questo contesto associativo. E' d'obbligo, nel senso associativo, però, intervenire per arrivare a una conclusione. I motivi che inducono a fare la proposta che sta per arrivare è che ci troviamo in un'Assemblea elettiva e quindi bisogna attivare un istituto che viene usato, in più contesti sia di Società di capitali che di Associazioni: la prorogatio. Questo termine sta a indicare il prolungamento dell'attività nonostante siano scaduti i termini. Da cosa nasce questa proposta? C'era un progetto, com'è stato accennato. Colgo l'occasione per fare gli auguri al nostro segretario generale che è stato operato ieri con esito positivo e quindi un applauso è dovuto. Tornando ai fatti di oggi e al discorso dell'Assemblea elettiva, per completare queste operazioni bisogna seguire una certa prassi, che è elementare, facendo leva su un principio che è inconfutabile come ha detto anche chi mi ha preceduto. Dall'atmosfera che viviamo si sente che è un'Associazione unita, che ha una sua valenza sia a livello nazionale che europeo. Io direi che nel mondo ci conoscono perché abbiamo fondato quest'Associazione veramente sul principio della mutualità che deve essere, credo, nuovamente riscoperta. I signori delegati, questo è ciò che metterà ai voti il Presidente dell'Assemblea, accettano di rinviare l'Assemblea per il rinnovo del Consiglio Direttivo e quindi del Presidente a data da destinarsi entro un anno a far data da oggi? Questo è il primo punto. Il secondo: i signori delegati, per effetto dell'approvazione del punto primo accettano di attivare la prorogatio di tutti gli attuali organi statutari, nessuno escluso, sino alla prossima Assemblea per il rinnovo di dette cariche sociali? Questo è quanto sarà portato a votazione. Daremo una prova di questa unitarietà, di questa compattezza votando".

Dagli interventi di alcuni delegati, a cui è stata data la parola prima di procedere con le votazioni, è emersa la necessità che i Presidenti regionali si riuniscano durante l'anno con una certa regolarità per individuare il successore del presidente Mazzarda e la squadra che dovrà affiancarlo ed essere così pronti per l'Assemblea 2016.

Si è passati quindi alla votazione vera e propria. Il presidente dell'Assemblea Corradini ha dato lettura del primo punto. "I signori delegati accettano di rinviare l'Assemblea per il rinnovo del Consiglio Direttivo e quindi del Presidente a data da destinarsi entro la prossima Assemblea nazionale che si terrà nel 2016?". I delegati si sono espressi unanimemente a favore.

"I signori delegati, per effetto dell'approvazione del punto 1, accettano di attivare la prorogatio di tutti gli attuali organi statutari, nessuno escluso, sino alla prossima Assemblea per il rinnovo delle cariche sociali?" ha domandato ancora Corradini ricevendo nuovamente risposta positiva da tutti i delegati.

Il presidente dell'Assemblea, a questo punto, ha passato la parola al presidente Mazzarda a cui è stato dunque rinnovato l'incarico, ringraziandolo per la disponibilità dimostrata.

"Mi sento prorogato! Intanto - ha esordito Mazzarda - ringrazio ovviamente della fiducia. Ho detto ieri che per me svolgere questo compito oltre che essere un onore è un sacrificio importante perché comunque vi posso garantire che fare il Presidente, almeno come lo faccio io e soprattutto in questo momento, è un compito abbastanza pesante. E' abbastanza pesante essere sempre a disposizione e cercare di conciliare tutti gli impegni aziendali e familiari con quelli dell'Associazione. E' evidente che lo faccio per passione, lo faccio anche per cultura familiare e tutti sapete perché. Ma soprattutto lo faccio con piacere anche perché da voi ho sempre avuto attestazioni di stima, di fiducia e di rispetto. Ho ricevuto anche tante critiche che ho sempre accettato perché comunque, se fatte nella maniera in cui le avete fatte a me, sono sempre state costruttive. Io ci credo fortemente, credo fortemente nel fatto che stare insieme e aggregarsi possa essere un valore aggiunto per le nostre aziende. Mi auguro che anche voi continuiate a pensarla così e soprattutto a sostenere quello che stiamo facendo e che ripeto forse è mal percepito. Credo che oggi l'importanza che abbiamo assunto noi come Associazione per le nostre aziende è molto maggiore rispetto a quello che il mondo esterno possa comprendere. Certo, secondo me riuscire a cambiare il Presidente poteva essere un'opportunità per tutti. Come ho detto ieri, quando si corre si corre tanto, poi viene il fiatone, si annebbia la vista e magari anche io in questi anni posso essere arrivato al un punto di non vedere più bene le cose, gli obiettivi da perseguire. E' chiaro che un nuovo Presidente potrà dare una svolta, una nuova spinta. Io sarò già da oggi, ma l'ho detto anche un anno fa, pronto ad aiutare chi arriverà dopo di me a comprendere tutte quelle che sono le difficoltà di inserirsi in un contesto come questo. Non credo che possa fare il Presidente di un'Associazione importante come la nostra una persona che non conosce il nostro mondo. Credo che debba essere una persona che frequenti già da tempo la nostra Associazione. Secondo me il futuro Presidente dovrà arrivare da persone che sono nel Direttivo da tempo o che magari inseriremo già da settembre. La squadra c'è già. La faremo partecipare, credo, ai Consigli in maniera tale che sia pronta per il 2016. Io mi auguro che si riesca, da parte vostra, a fare un po' più di proselitismo nelle regioni. Quello che manca in questo momento è la capacità di fare aggregazione sul territorio. Io come Presidente, e voi ne siete testimoni, non ho mai chiesto a un'azienda di iscriversi. Mai. Mentre vi posso assicurare che ci sono Presidenti di altre Associazioni che vanno in giro con gli sconti tipo discount perché è chiaro che questa è una cosa che fai perché ci credi, perché la fai in maniera volontaria. Però è evidente che l'iscrizione viene quando c'è la corretta informazione, c'è il corretto passaparola e c'è l'opportunità di poter far capire agli altri che aggregarsi e stare insieme è un valore aggiunto per tante aziende piccole e medie. Noi viviamo in una realtà che è diversa rispetto al resto del mondo, dell'Europa soprattutto. Noi siamo ancora tanti, piccoli e molto disaggregati. Attraverso l'Associazione dovremmo riuscire di più a fare delle politiche aggregative per poter lavorare singolarmente ma avere la forza di una multinazionale. E' possibile che i coltivatori di pomodori si mettano insieme e commercializzino il proprio prodotto in tutto il mondo e noi non riusciamo nemmeno a metterci d'accordo per svolgere una qualsiasi attività? Questo dovrebbe far riflettere sull'idea di poter guardare al collega non più come a un competitor ma come a una persona con cui aggredire il mercato e portarlo verso la nostra tipologia di azienda. Quello di cui abbiamo ora molto bisogno è di arrivare all'opinione pubblica: è chiaro che noi le cose ce le raccontiamo tra di noi ma

poi in realtà chi decide è sempre l'assemblea di condominio o i manager dei grandi gruppi, delle grandi proprietà. E' evidente che ormai il nostro mestiere è completamente svilito: ormai ci raccontiamo di canoni, di tecnologie che non vengono spiegate nella maniera giusta, non c'è la giusta voglia di volersi approcciare a nuovi sistemi di gestione aziendale perché siamo tutti presi dal problema degli incassi. Allora il mondo esterno non ci riconosce per quello che siamo. Credo che in quest'ultimo anno dovremo fare degli sforzi importanti per arrivare all'opinione pubblica, per far capire che l'oggetto ascensore è una cosa seria e importante, che ci sono aziende qualificate e serie come le nostre. Dovremo fare tutto lo sforzo per metterci il bollino, attraverso Anacam, di azienda seria e qualificata. Dovremo tenere tutti la schiena dritta di fronte a certe deviazioni del mercato e magari avere il coraggio di non prendere gli impianti a certe cifre e tenere duro per qualche anno perché sicuramente chi fa quelle politiche non avrà più la forza per poter andare avanti. L'altro obiettivo importante, come ha detto anche Gianni Ferrarini, è essere sul pezzo con l'Europa perché l'Europa è il ponte per arrivare alla globalizzazione. Noi viviamo come quarant'anni fa, invece il mondo va in tutt'altra direzione. Allora dobbiamo avere il coraggio di fare certi passi, di seguire certi percorsi. Noi lo stiamo facendo in maniera forte e pesante. Stiamo investendo molto. E' evidente che le risorse che abbiamo noi non sono quelle che hanno gli altri. Si parlava oggi dell'apertura del mercato degli USA. Ci sono delle dinamiche che stanno nascendo attraverso la globalizzazione dei mercati e la standardizzazione delle norme e questo poi, purtroppo, andrà a incidere anche sul nostro mercato. Ci sono tanti step ma è difficile farcela se si resta da soli, senza potersi confrontare. Vedere quello che c'è qui oggi è motivo di orgoglio mio ma anche vostro, perché voi siete parte di tutto questo. Io non sono niente di diverso da voi. Cerchiamo tutti insieme, come già stiamo facendo, di fare un po' più di proselitismo sul territorio e di sostenere tutte quelle buone prassi che stiamo mettendo in piedi come la sicurezza, il discorso di andare verso nuove tecnologie, di confrontarsi. Sappiamo che oggi il mondo va in una direzione diversa e dobbiamo tutti quanti cominciare a parlare anche tra di noi in maniera diversa. Meno di bulloni e di viti e più di sviluppo, di crescita, di management, di progresso e innovazione tecnologica. Io vorrei sapere quanti di noi, all'interno delle aziende, fanno innovazione tecnologica nel corso dell'anno. Non lo so. Io ne faccio pochissima, sono io il primo che si autoaccusa. Quanti di noi approcciano una gestione aziendale dal punto di vista manageriale? Quanti di noi hanno una minima percezione di quello che può essere una gestione finanziaria corretta della propria azienda? In realtà corriamo tutti dietro agli amministratori. Che è cosa giusta perché altrimenti non si riuscirebbe ad andare avanti, però non basta. Avete visto oggi la presentazione di Harley & Dikkinson: un lavoro da 30mila euro ci costa 37mila euro con gli oneri finanziari, cioè ne costa altri 7mila. E il guadagno dove sta se poi ci sono le tasse e tutto il resto? Ci sono tante cose che dobbiamo mettere sul piatto. Dobbiamo avere tutti quanti la forza di cambiare le nostre aziende, non che non siano aziende sane e valide ma per avere un valore aggiunto. Lo vedete anche voi: chi non cambia o vende o viene tagliato fuori dal mercato. E' arrivato il momento di guardarsi tutti in faccia, tenere la schiena dritta e cambiare un po' gestione. Grazie e speriamo di andare avanti per il prossimo anno così come abbiamo fatto quest'anno".



Foto ricordo per il Consiglio Direttivo. Assente il segretario generale Dino Rolla a cui è andato il pensiero dei presenti

Ringraziando il presidente Mazzarda, Corradini ha invitato la squadra al completo a fare una foto ricordo. Unico assente Dino Rolla a cui è andato il pensiero dei presenti e l'augurio di una pronta guarigione.



Alta Qualità al Migliore Prezzo



SMS

Via Guido Rossa 46-48-50 -Loc. Crespellano -40053 Valsamoggia - Bologna
Tel +39 051 969037 Fax +39 051 969303-www.sms.bo.it - e-mail sms@sms.bo.it

Presentazione NISSAN Italia

Intervento di Gianluigi Quaranta, responsabile vendite flotte di veicoli elettrici di Nissan Italia

È qualche anno che Nissan sta facendo un investimento molto importante sui veicoli elettrici con non sempre eccellenti risultati dal punto di vista commerciale con particolare riferimento all'Italia ma ovviamente la tecnologia non è tutto. Il prezzo non è tutto. L'infrastruttura italiana certamente un po' ci penalizza. Nonostante ciò qualcosa sta cambiando. In Italia, localmente, si stanno creando delle realtà virtuose e sono convinto che più di qualcuno di voi possa vivere e lavorare all'interno di una di queste realtà virtuose. Abbiamo fatto una serie di studi per provare a capire quali fossero le realtà economiche e industriali alle quale rivolgerci per proporre il nostro prodotto creando dei casi di business proprio perché si tratta di un prodotto che certamente potrà avere una diffusione superiore rispetto a quella attuale. Si tratta di un prodotto che, a lungo andare, secondo una serie di studi internazionali, potrebbe raggiungere il 10-15% del targato a livello mondiale ma che in questo momento, per una serie di condizioni, è dedicato a una clientela che deve essere scelta. Il mondo degli ascensoristi, considerato che buona parte degli impianti si trova nelle aree metropolitane, potrebbe rappresentare un *case business*, come lo chiamiamo noi.



La nostra gamma ha iniziato a vendere veicoli elettrici nel 2010. Nel 2011 la Leaf, che è una berlina che non abbiamo portato qui, è diventato veicolo dell'anno. Nel 2013 ha avuto un restyling. Stiamo parlando di novità ma comunque di questi veicoli a livello mondiale ne sono stati venduti circa 150mila e hanno percorso un miliardo di km. Di 150mila, tre veicoli hanno avuto problemi sulle batterie. Il 98% dei nostri clienti, a distanza di 12 mesi, ha manifestato massima soddisfazione ed eventuale intenzione di riacquisto. Si tratta di una fetta di mercato molto fidelizzabile. Ciò di cui vi vorrei parlare con particolare riferimento sono tre prodotti:

- Leaf Berlina, secondo me potrebbe interessarvi, anche per ovvi motivi di defiscalizzazione, nella configurazione autocarro 4 posti.
- Evalia, è giusto che io lo citi perché fa parte della gamma ma non ne vedo un'applicazione di scala possibile nel vostro settore.
- Ciò che credo invece possa essere più interessante per voi è proprio quel van che abbiamo visto fuori di colore azzurro e si chiama NV200 Van.

Per quanto riguarda la Leaf, si tratta anzitutto di un veicolo 100% elettrico, cinque posti o quattro posti, con una lunghezza di 4,44 m. La Berlina con cinque posti veri ha un bagagliaio reale, nel caso di una Van diventa certamente più importante. La batteria è integrata all'interno del pianale quindi non ruba spazio all'interno del veicolo. L'autonomia è un'autonomia su un ciclo combinato. E' come parlare di un consumo medio in un'autovettura diesel. I consumi reali possono essere differenti, fortemente influenzati dallo stile di guida ma comunque 160km la Leaf li fa in qualsiasi condizione di guida.

Passando invece al Van, il motore è identico alla Leaf. Si tratta di un motore elettrico che tra l'altro è molto vicino alle applicazioni delle quali voi vi prendete cura quotidianamente. E' un veicolo che può trasportare 2 europallet, ha 4,2 m^3 di portata volumetrica e 770 kg di portata di massa a seconda dell'allestimento che scegliamo. La batteria, anche in questo caso, non la vedete. Le batterie, ve lo dico perché è sicuramente qualcosa che potrebbe crearvi dei dubbi, delle perplessità, sembrano innanzitutto essere abbastanza affidabili ma in ogni caso sono garantite per 5 anni o 100mila km. Mi viene altresì da aggiungere che da qui a 5 anni il costo della tecnologia che produce batterie dovrebbe scendere anche sostanzialmente per cui tra sette anni, quando potreste essere nella condizione di dover sostituire la vostra batteria, evidentemente anche con una batteria più performante, i costi presupponiamo che dovrebbero essere del 40-50% inferiori rispetto a quelli attuali. Alla fine perché abbiamo pensato a voi? Perché siete una delle categorie interessanti? Perché innanzitutto percorrete un certo numero di km immagino e con questa autovettura, ricaricando quindi energia elettrica, voi potreste percorrere 100 km con 4-4,50 euro di costo. Sono delle autovetture che in alcune regioni non pagano alcuna tassa di proprietà, in altre non la pagano per 3 anni, in altre ancora per 5 anni. L'Italia, sull'elettrico si sta muovendo in maniera disomogenea insomma, non c'è legislazione nazionale. Altrettanto possiamo dire per le aree a traffico limitato, comunque certamente a Roma, Milano, Napoli e Firenze non è dovuto alcun contributo. Oggi come oggi, chi di voi lavora su Roma può confermare che un veicolo euro 4 costa 1.800 euro l'anno di tasse di accesso. Chi entra nell'area C di Milano paga 3 o 5 euro al giorno. Anche

i parcheggi sono gratuiti per i veicoli elettrici. In aggiunta ci sono dei parcheggi riservati, tutti quelli nei pressi delle colonnine sono dei parcheggi che si possono utilizzare anche nel cuore di Milano.

Questi sono veicoli molto semplici: non hanno un cambio, non hanno una frizione, non hanno un motorino di avviamento. Tutto ciò riduce molto i fermi tecnici delle vostre macchine e il tagliando, che si fa ogni 30mila km o 12 mesi, consiste nella sostituzione del filtro antipolline. Un'ora di manutenzione e la sostituzione del filtro per un costo di 70-80 euro di tagliando.

L'autonomia reale, lo abbiamo già detto prima, è compatibile con l'utilizzo che tante persone fanno di questi veicoli. Dove lo ricarico? Molto probabilmente è anche una scelta di libertà perché chi percorre 100 km al giorno arriva nel proprio box, nella propria azienda, lascia il furgone, lo mette sotto carica e non deve fermarsi nemmeno a un distributore perché l'indomani mattina trova il furgone carico e dal proprio telefonino, con una app, verifica il corretto andamento della ricarica ancor prima di recarsi sul posto. C'è, quindi, un controllo da remoto importante. E' una esperienza di guida bella. Io spero che l'anno prossimo saremo ancora con voi e saremo soprattutto presenti con una serie di veicoli che voi possiate provare. Chi ci ha visto entrare qui per portare questo veicolo è rimasto stupito ovviamente dal fatto che non fa nessun tipo di rumore, non produce vibrazioni, ha questa trasmissione automatica, un'accelerazione potente, è un veicolo che comunque ha una velocità massima di 135 km/h. Ottima tenuta di strada. Ovviamente si tratta di un veicolo che ogni qualvolta noi deceleriamo recupera energia. E recuperando energia non siamo costretti a utilizzare i freni. Di qui quei costi molto ridotti per la manutenzione ordinaria e straordinaria. I pattini frenanti su questi veicoli si sostituiscono mediamente a 100mila km, i dischi a 120-140mila km.

Il nostro prodotto diesel, che è identico a quel furgone con motore 1.500 DCI, consuma almeno 9,20 euro per 100km. Un prodotto al metano per fare 100 km consuma almeno 7,30 euro. Se poi all'interno delle vostre aziende aveste dei pannelli fotovoltaici, ovviamente sareste ulteriormente avvantaggiati per i costi di circolazione di un veicolo del genere. Un impianto fotovoltaico sul tetto della macchina non conviene perché andrebbe a produrre energia a una tensione così bassa che per ricaricare una batteria da 400V si mangerebbe quasi tutto per la trasformazione dell'energia stessa. Quanto meno avrebbe dei tempi di ricarica non compatibili con un utilizzo ragionevole del veicolo. Si può ricaricare in 20 minuti o in dieci ore a seconda di ciò che abbiamo a disposizione come tecnologia di infrastruttura di ricarica e come potenza impegnata. Nel caso in cui abbiamo a disposizione una presa schuko, 10 A di potenza, ricarichiamo a 2,2 kW, il veicolo ha una batteria da 24 kW quindi la ricarica avviene in 11 ore. Sono sufficienti tre ore e mezzo se ci colleghiamo a una colonnina pubblica oppure all'equivalente di una colonnina pubblica nella nostra proprietà privata a condizione di avere a disposizione 7,2 kW in monofase o in trifase. L'investimento infrastrutturale è assolutamente irrisorio perché parliamo di 700-1.000 euro. Chi vive a Milano è fortunato perché a Lainate c'è una ricarica pubblica, a Bereguardo ce ne sono altre due, un'altra stiamo lavorando per installarla nel centro della città. Tra l'altro le prime tre che vi ho nominato sono tutte ricariche pubbliche gratuite. Però nelle vostre aziende difficilmente possiamo pensare a una infrastruttura così potente, così veloce perché richiederebbe una tecnologia, una infrastruttura di base importante e una pompa che lavora a 50 kW di potenza. Stiamo parlando di qualcosa di nuovo ma in effetti, come vi dicevo prima, di Leaf nel mondo ne abbiamo venduti circa 150mila. L'Italia come vi accennavo, è un po' più lenta ma non parliamo più di progetti sperimentali. Stiamo parlando di applicazioni quotidiane. GLS e DHL in questo momento stanno circolando a Milano con 25 veicoli che lavorano quotidianamente alla distribuzione di materiali. Anche Eurodifarm, leader mondiale nella distribuzione di farmaci, ha acquistato i nostri veicoli. I veicoli elettrici sono il futuro ma un futuro fattibile e quello che vi stiamo proponendo è di essere fautori insieme a noi di un'accelerazione verso il futuro. Per finire il prossimo passaggio attraverso i vostri organi direttivi, condivideremo un contratto, un accordo quadro con delle condizioni di particolare vantaggio proprio perché confidiamo che questa partnership possa continuare nel tempo. Ben presto, quindi, attraverso i vostri organi ufficiali di diffusione vi faremo delle proposte per quanto riguarda il noleggio a lungo termine e l'acquisto attraverso leasing, fatti direttamente con la direzione generale quindi direttamente con Nissan Italia, utilizzando magari come distributori i nostri concessionari di zona.



Nissan Italia, nell'ambito dell'Assemblea, ha presentato la sua gamma di veicoli elettrici. Presto la proposta per gli associati

Tavola rotonda sui patentini e sul recepimento della direttiva ascensori 2014/33/UE

Un acceso dibattito ha chiuso lo spazio dedicato alla soppressione delle commissioni prefettizie per l'abilitazione alla manutenzione degli ascensori

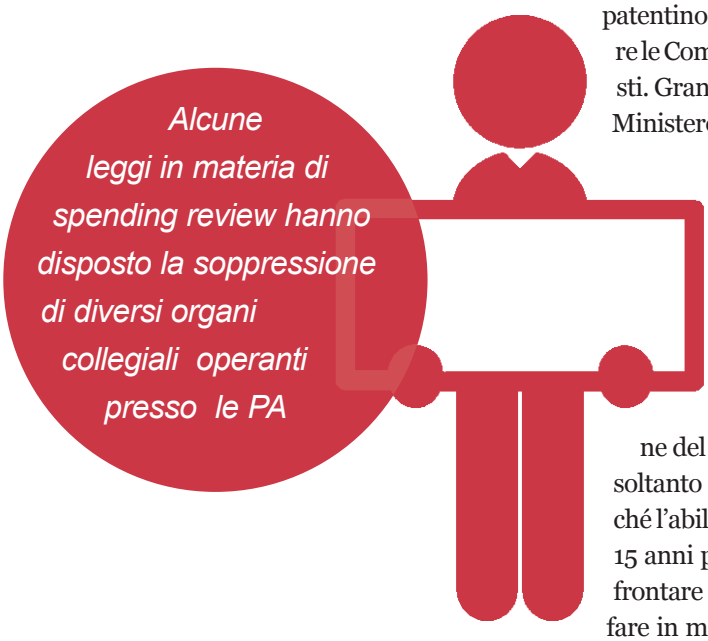


I lavori del venerdì pomeriggio si sono conclusi con una tavola rotonda dedicata alla recente soppressione delle commissioni prefettizie per l'abilitazione alla manutenzione degli ascensori e al recepimento della direttiva ascensori 2014/33/UE. Al confronto, moderato da Luigi Monfredi, hanno preso parte Vincenzo Correggia del MiSE, il presidente di Anacam Michele Mazzarda, il presidente di Anica Paolo Vicini, il presidente di Confartigianato Ascensoristi Bruno Venditti, Giuseppe De Nicolò di CNA Installazione Impianti Ascensoristi. Hanno portato la loro testimonianza anche Gelsomino Volpe e Roberto Zappa, presidente di AssoAscensori arrivato a dibattito già iniziato.

"Questa tavola rotonda - ha detto Luigi Monfredi introducendo lo spazio – affronta due argomenti importanti che interessano il vostro settore e tutte le Associazioni di categoria che racchiudono il settore produttivo che voi rappresentate. In primo luogo, la questione della soppressione delle Commissioni prefettizie per l'abilitazione alla manutenzione degli ascensori. E' un provvedimento di legge datato 2012, si è inserito nell'ambito della *spending review* per risparmiare sulle spese delle Pubbliche Amministrazioni, individuando appunto in questi collegi prefettizi quelle commissioni che, in base al dettato del legislatore, sarebbero diventate inutili e quindi da sopprimere perché comunque gravate di costi ritenuti non più sopportabili in quel contesto socio-economico generale. Sono seguite una serie di reazioni politiche ma anche sociali. Le reazioni politiche si sono sostanziate con alcune interrogazioni parlamentari tra cui una di un deputato del Movimento 5 Stelle che ha avuto una risposta scritta da parte del Ministero dello Sviluppo Economico che, forte anche di un parere del Consiglio di Stato, ha confermato la loro effettiva soppressione. Altro argomento che poi tratteremo è il recepimento della direttiva ascensori 2014/33/UE.".

La soppressione delle commissioni prefettizie per l'abilitazione alla manutenzione degli ascensori

Il primo a intervenire è stato il presidente di Anacam Michele Mazzarda che ha ringraziato Vincenzo Correggia, capo dell'ufficio "Normativa tecnica e Sicurezza e conformità dei prodotti" del Ministero dello Sviluppo Economico, che con la sua disponibilità e la sua presenza durante le assemblee Anacam dà "un segnale chiaro di quanto il nostro mondo sia comunque sempre più nell'interesse del Ministero e sempre meno dimenticato da parte dei governanti". "E' evidente - ha proseguito Mazzarda - che il problema del patentino è un'assurdità quasi inqualificabile, solamente italiana. E' come se domani si decidesse di chiudere la motorizzazione e non dare più la patente ai diciottenni che fanno scuola guida e hanno necessità di guidare le autovetture. Noi abbiamo tanti giovani che stanno facendo formazione. Come Anacam abbiamo creato un'Accademy promuovendo l'alternanza scuola-lavoro, abbiamo investito molto sui giovani così come avete fatto voi come aziende per farli crescere, per avvicinarli al mondo del lavoro e poi ci troviamo di fronte un muro perché questi poveri ragazzi studiano, si preparano e non possono ottenere l'abilitazione. Abilitazione che è fondamentale visto, io lo sostengo da sempre, tutti i rischi e le problematiche che nascono dal mandare un tecnico senza patentino su un impianto. Sono convinto che tutti i tecnici che vanno su un impianto debbano avere il patentino. Nelle follie del Paese Italia siamo riusciti a sospendere le Commissioni prefettizie per circa 20mila euro l'anno di costi. Grande *spending review* fa il nostro Paese! Chiaramente il Ministero dello Sviluppo Economico non è responsabile, anzi lo stesso Ministero ci sta aiutando a portare avanti questa problematica. L'ho già detto ieri e lo ripeto davanti all'ingegner Correggia, che tra l'altro in questa veste è portavoce del sottosegretario Vicari che non è potuta intervenire per la concomitanza con altri impegni: il problema del patentino deve essere risolto in maniera veloce ma soprattutto non può essere risolto con artifizi strani come la certificazione del mestiere. L'abilitazione del patentino può essere data soltanto dallo Stato. Forse si potrebbe creare un sistema affinché l'abilitazione sia soggetta a dei rinnovi pluriennali, ogni 10-15 anni per esempio, ma questo è un discorso che si potrà affrontare in un secondo momento. Adesso preoccupiamoci di fare in modo che venga risolto il problema del rilascio dei patentini per mettere sul mercato questi ragazzi che si stanno preparando. Ci sono i Presidenti delle altre Associazioni del settore. Manca il presidente di AssoAscensori che purtroppo è rimasto bloccato e non riesce ad arrivare. E' importante che anche loro diano il proprio contributo per far capire che la categoria è compatta. Sono contento che ci sia tra noi anche Gelsomino Volpe che è persona nota a tutti e che ha lavorato per anni per il nostro settore con passione e professionalità. Passo la parola a Paolo Vicini di Anica, dopo interverranno Giuseppe De Nicolò di CNA Installazione Impianti Ascensoristi e Bruno Venditti che sapete quanto ha speso e si è speso nell'interesse della categoria".





Il presidente di Anica **Paolo Vicini**, ha sottolineato il fatto che pur non essendo un problema molto sentito tra i componentisti, tutto il settore "è comunque come una catena. Se si smette di fare la manutenzione noi non produciamo più ricambi. Il Governo deve capire che questo settore ha bisogno di aiuto, non economico ma di poter lavorare. E' chiaro che in un momento economico come questo ci sono meno risorse da investire nella ristrutturazione ma siamo il Paese con il maggior numero di ascensori al mondo, togliendo la Cina. Siamo i primi produttori al mondo di componenti con una fetta del 15%. E' assurdo che il Governo non elevi questo settore o comunque non lo segua, non gli dia un ap-

poggio". **Vicini** ha poi dichiarato di condividere l'opinione di Mazzarda a proposito del rinnovo pluriennale del patentino vista la continua evoluzione delle norme.



Giuseppe De Nicolò di CNA Installazione Impianti Ascensoristi, dopo aver ricostruito brevemente la storia del patentino e ricordato come anche nel Dpr 162/99 si ribadisca il concetto che chi fa la manutenzione degli impianti di ascensori deve avere l'abilitazione, ha sottolineato la necessità di sbloccare gli esami in virtù anche del problema del ricambio generazionale nelle aziende ascensoristiche. "Certamente non possiamo risolvere il problema occupazionale dei giovani - ha detto De Nicolò - ma possiamo portare un importante seppure piccolo contributo assumendo i giovani che ottengono il patentino. Speravo e auspicavo che ci fosse il rappresentante del Governo oggi perché, nonostante le parti sociali abbiano presentato un documento per la soluzione di questo problema, nessuna risposta ci è ancora stata data. Mi auguro che dopo questo dibattito, il Governo prenda coscienza del problema e ascolti l'appello che facciamo di far ripartire le Commissioni prefettizie".



"Mi occupo da anni, con la mia Confederazione, di contratti nazionali di lavoro. Il nostro contratto nazionale di lavoro metalmeccanici-installatori di impianti è in assoluto il contratto con il più alto numero di dipendenti. Molto più alto di Confindustria. Noi trattiamo argomenti che riguardano naturalmente la gestione generale dei dipendenti. Volevo ricordare - ha affermato **Bruno Venditti**, presidente di Confartigianato Ascensoristi - che i nuovi contratti stabiliscono dei corsi obbligatori di aggiornamento per tutti i dipendenti nel settore metalmeccanico-installatori di impianti quindi anche per gli ascensoristi. I corsi di formazione devono essere eseguiti presso strutture abilitate dalle Regioni o presso le ditte, se ne hanno i requisiti. A dicembre del 2014 abbiamo fatto l'accordo ponte del nostro contratto per risolvere il problema dell'apprendistato in maniera definitiva. Sapete che vuol dire? Che un giovane per fare l'ascensorista o l'elettricista deve fare 5 anni di apprendistato, apprendistato che non è più quello di prima. Adesso, per legge, si chiama apprendistato professionalizzante. Quindi io devo fare un contratto tra me e l'apprendista stabilendo con lui il tragitto e il traguardo finale dell'apprendistato. E per il periodo dell'apprendistato pagherò l'apprendista in percentuale allo stipendio che prenderà alla fine. Per me quindi è un investimento. Sapete com'è finita? Che noi abbiamo 300 giovani che hanno finito l'apprendistato, gli abbiamo fatto fare un corso di preparazione e non li possiamo utilizzare perché, checché ne dica qualcuno, io non posso mandare una persona senza il patentino sull'ascensore. E non può fare nemmeno le verifiche periodiche. Che gli faccio fare? Lo mando via? In un Paese come il nostro che ha una percentuale di disoccupazione giovanile allucinante, anche un solo giovane che trova occupazione è importante". Venditti ha quindi ricordato tutto quello che le Associazioni hanno fatto per risolvere il problema senza ricevere un cenno di risposta e con amarezza ha sottolineato l'impotenza che si prova nel non riuscire a far capire il carattere di urgenza che riveste la questione per il settore ascensoristico.



Monfredi, dopo gli interventi delle Associazioni di categoria, ha passato la parola a **Vincenzo Correggia** del MiSE il quale ha precisato che il Ministero dello Sviluppo Economico non è il responsabile di questa vicenda e ha ricordato che il soggetto che ha previsto i tagli delle Commissioni è il Ministero dell'Economia e delle Finanze. "In ogni caso, quando si è presentato il problema - ha spiegato Correggia - credo che il MiSE sia stato l'unico Ministero che si sia mosso. Il patentino, pur anche portato all'interno del Dpr 162/99, capo II, in quella maniera "balorda" perché fa riferimento a una legge abrogata, è rimasto in vigore fino a che hanno tolto la base per alimentare quella legge". Correggia ha anche sottolineato l'interessamento del sottosegretario allo Sviluppo Economico Simona Vicari che per risolvere il problema ha costituito un tavolo tecnico con gli uffici legislativi del Ministero degli Interni e del Ministero dello Sviluppo Economico. Sono state valutate molte so-

luzioni nel corso delle riunioni fino a giungere, qualche mese fa, ad un punto, si spera, di svolta. "Con la riunione che abbiamo avuto ad aprile con il Ministero dell'Interno - ha annunciato Correggia -, sembrerebbe che ci sia la volontà di quel Ministero di considerare partita persa la Commissione in quanto Commissione ai sensi del Dpr 1767/51, a cui non si può più fare riferimento, e di traslare pari pari le cose come stanno nel recepimento della nuova direttiva ascensori. Purtroppo tempo ce ne vuole perché se c'è stata una legge che ha fatto una stortura io con un'altra legge la devo correggere".

Correggia ha poi portato i saluti del sottosegretario Vicari che "si è spesa moltissimo anche non essendo competente in prima persona, sollecitata proprio dall'interrogazione fatta dall'onorevole Davide Crippa del M5S. Siamo andati spesso in delegazione in altri convegni ma il sabato purtroppo lei ha il suo collegio elettorale e quindi *noblesse oblige* (...). La Senatrice ringrazia Anacam per l'invito e perché aveva tenuto conto che comunque le Istituzioni sono una parte importante di tutto il processo. Ovviamente le cose che riescono meglio sono quelle condivise tra operatori economici e Istituzioni altrimenti ognuno conosce il proprio interesse ma i due interessi sono destinati a non incontrarsi mai".

Il recepimento della direttiva ascensori 2014/33/UE

Dalle Commissioni per il rilascio dei patentini si è passati al recepimento della direttiva ascensori. "La direttiva - ha spiegato Correggia intervenendo - è una cosiddetta rifusione. Il che significa, a livello comunitario ma poi tradotto a livello nazionale, che io posso, mantenendo fermi i capisaldi della direttiva, variare solo quelle cose (giuridicamente si dice novellare) che un altro atto di grado superiore ha variato. Per esempio la direttiva sconta l'uscita nel 2008 di tre provvedimenti, due regolamentari e una decisione. Per esattezza il regolamento 765/08 riguarda tutto quello che attiene la sorveglianza del mercato e gli Organismi notificati; la decisione 768/08 invece riguarda tutta una serie di adempimenti che, in modo trasversale e per tutti i prodotti, interessano l'inserimento di figure professionali, i cosiddetti operatori economici, che nel 1995 non esistevano e che invece nel 2004-2005 sono cominciati a essere presenti sul mercato e a operare. In realtà la direttiva, dal punto di vista del recepimento, presenta pochissime difficoltà.



Siccome si comincia a fare strada nell'ideale immaginario dell'Unione europea che comunque si debba avere la possibilità, quando un prodotto non è conforme, di poterlo individuare certamente, di poter su quel prodotto fare delle operazioni per renderlo conforme o per toglierlo dal mercato, è stato introdotto per esempio un concetto che nessuno aveva mai osato pensare per le installazioni: la tracciabilità. Il concetto di tracciabilità implica soprattutto la possibilità di arrivare alla fonte primaria di chi ha messo in commercio quei componenti di sicurezza, sia esso il fabbricante nazionale, comunitario o di Paese terzo. In quest'ultimo caso, ovviamente, poiché non posso perseguire il fabbricante del Paese terzo, mi serve l'importatore ovvero il distributore. Questo per quanto riguarda la parte di recepimento.

Nel 1995, per poter fare un repulisti della normazione, nacque un capo II che è quello che ci permette di completare, in termini di sicurezza e quindi di far star tranquillo il consumatore, con ulteriori adempimenti. Il regolamento approvato con il DPR 8/2015, che è stato adottato per neutralizzare la procedura d'infrazione 2011/4064 che la Commissione europea aveva avviato nei confronti dello Stato italiano per il non corretto recepimento della direttiva ascensori 95/16/CE, ci ha permesso di sanare alcune cose. Per esempio, in riferimento agli accordi preventivi, impropriamente chiamati deroghe, ci ha consentito di semplificare la procedura anche in termini di tempo e far sì che quel provvedimento sia da-



to in sede locale tramite chi può rappresentare lo Stato e quindi gli Organismi notificati. Un'altra semplificazione riguarda gli Organismi notificati stessi. Il verificatore farà solo il verificatore e il notificato solo il notificato. Il lavoro è lo stesso solo che il notificato ha delle prerogative che il verificatore non ha: il notificato è sotto la mia responsabilità diretta, l'accertatore è sempre sotto la mia responsabilità ma in quel caso non è diretta perché non rispondo a un organo superiore, rispondo a me stesso. Dulcis in fundo, spero sia la volta buona per sistemare la questione degli ascensori entrati in servizio ante direttiva ascensori 95/16/CE cioè tutti quegli ascensori che sono stati messi in servizio e hanno cominciato a funzionare prima del settembre 2002. L'ultima cosa, di cui abbiamo già discusso prima, è che penso che all'interno del capo II possa trovare anche soluzione il problema del patentino che non dovrebbe variare, preferisco usare il condizionale finché non lo vedo scritto, rispetto a quello che si sta facendo. L'ultima cosa che vi volevo dire, e che era contenuta anche nei saluti del sottosegretario, è che ovviamente, dietro l'esperienza dei recepimenti precedenti con interminabili tavoli di lavoro, dove gli interposti interessi ci hanno fatto recepire la direttiva con qualche anno di ritardo, questa volta, visto che tra l'altro devo recepire tutte insieme 9 direttive, procederemo diversamente. Prepareremo una bozza, la daremo in visione agli operatori economici, riceveremo dagli operatori economici le eventuali osservazioni, ci sentiremo in un tavolo. Le osservazioni accoglibili saranno accolte, le osservazioni non accoglibili saranno motivatamente respinte. Dopodiché si preparerà la bozza definitiva, dalla bozza definitiva un altro rapido giro di tavolo con gli operatori economici e a quel punto la dobbiamo dare per forza agli organi istituzionali superiori per arrivare al recepimento entro il 16 aprile 2016".

"Nonostante il Ministero ora si chiami MiSE, è sempre un Ministero che rappresenta l'artigianato e l'industria - ha commentato, tornando sul discorso dei patentini, **Roberto Zappa**, presidente di AssoAscensori, unitosi alla tavola rotonda - e l'ingegner Correggia è il nostro rappresentante. Noi dai nostri rappresentanti vorremmo essere rappresentati sul serio. Lui ci ha detto quello che ha fatto. Se noi ci arrabbiamo è perché come rappresentanti sindacali, io capisco Venditti per il suo sfogo, ci sentiamo impotenti nel comunicare ai nostri associati che a un certo momento non riusciamo a ottenere quello che chiediamo. Personalmente, egoisticamente, che la Prefettura faccia il patentino o no non me ne importa niente perché, proprio la settimana scorsa abbiamo avuto tre nostri dipendenti patentati. Noi abbiamo la fortuna di vivere vicino a Bolzano e ho mandato uno di Verona e

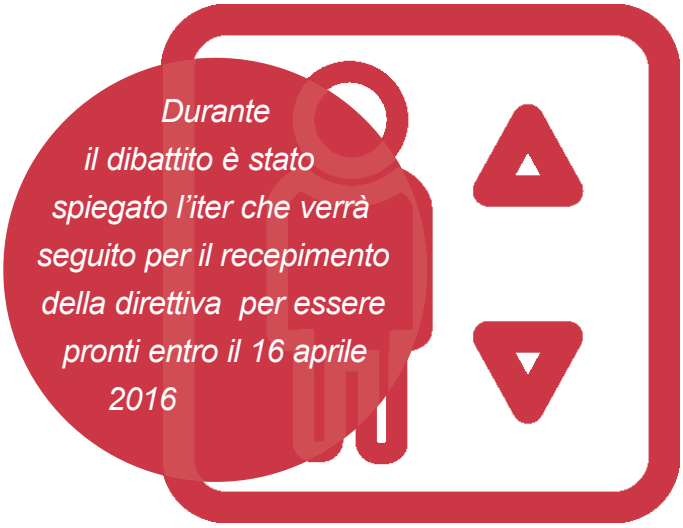


due di Jesolo a fare il corso di 60 ore. Noi vorremmo essere più supportati dal nostro Ministero perché a un certo momento non credo che il Ministero dello Sviluppo Economico sia inferiore a quello dell'Interno. Eccola la nostra animosità. Questo intervento è solo per far capire lo stato d'animo nostro". Correggia ha risposto facendo notare che anche su questo aspetto c'è una legge dello Stato, la 300/99, che ha fissato le competenze "e al Ministero dello Sviluppo Economico queste competenze non gliele ha date. E' l'organizzazione. Se non ci fossero questi cardini, che sono cardini di democrazia, - ha chiosato Correggia - saremmo in una anarchia".



Monfredi, ha introdotto l'intervento di Gelsomino Volpe, "una persona che tutto il mondo ascensoristico conosce bene per il suo pregresso, il suo impegno, che ha seguito tutto l'iter della normativa che è in recepimento".

"Oggi - ha dichiarato **Gelsomino Volpe** - ho sentito pulsare molto forte il sentimento vero dell'ascensorista. Il nostro dna non può cambiare e io spero che tutti quelli che possono dare una mano la diano sul serio. Vi racconto un piccolo aneddoto. Ero al Ministero della Funzione Pubblica e stavo scrivendo manualmente quello che poi è diventato il Dpr 162/99. Naturalmente dovevo parlare solo di nuovi impianti perché la direttiva 95/16/CE non contemplava nulla per quanto riguardava l'attività dei servizi però, come ascensorista malato di quel famoso male a cui accennavo prima, ho pensato che noi avevamo quattro valori che non potevamo assolutamente perdere rispetto ad altri Paesi. Già allora avevo lavorato in Commissione a livello europeo e sapevo che l'Italia, oltre a essere il Paese con il maggior numero di ascensori in funzione, in quel momento era anche il Paese che aveva le migliori norme, le migliori se confrontate a quelle di tutto il resto d'Europa. La Svizzera aveva il 70% di ascensori senza porte e ancora oggi ce ne sono tanti. Mi limito a questo esempio per farvi capire dove stavamo e dove siamo. Quei quattro valori che non potevamo perdere, avevano in cima il patentino del manutentore. Come fare per parlarne? Come fare per inserire in un decreto presidenziale, in una legge di alto livello, questo punto? Ci voleva il coraggio di scriverlo. Ripeto, il decreto di recepimento doveva essere solo relativo ai nuovi impianti. Abbiamo cercato di fare un po' i furbetti. Diciamo che mi è stato possibile perché ero circondato da persone del Ministero che l'ascensore lo conoscevano solo come mezzo di trasporto verticale e nulla più. Naturalmente non mi sono limitato a inserire il patentino del manutentore ma anche l'obbligo di affidare la manutenzione a una ditta specializzata, l'obbligo della visita periodica, tutti valori che avevamo solamente noi in Europa. Parlo di febbraio, marzo, aprile 1999. Gli ultimi sei mesi del 1998 abbiamo avuto la fortuna di lavorare con una delle persone di maggior spessore nel nostro settore, il compianto ingegner Luigi Sturchio che poi purtroppo venne a mancare improvvisamente e rimasi solo. Però fui fortunato perché nessuno si accorse dell'inserimento di questi argomenti che nulla avevano a che vedere con l'oggetto del recepimento della direttiva ascensori che disciplinava gli impianti nuovi. C'era un ultimo punto che mi stava a cuore. Allora si aspettavano dieci anni per una visita periodica. Naturalmente era una cosa che non andava bene, che ci metteva in grande difficoltà. Prima Enzo Correggia ha detto che è improprio il punto nel Dpr 162/99 che riguarda il patentino. E' vero, poteva essere scritto meglio. E' vero, è improprio. Io avevo solo un obiettivo. Su come fare riferimento a leggi purtroppo già vecchie a quel punto, francamente ero un po' deboluccio. Chiedo scusa oggi se allora non sono stato così attento, però l'obiettivo lo avevo raggiunto".



Le verifiche periodiche e straordinarie sugli ascensori

Dal dibattito è emersa, ancora una volta, la forte esigenza di avviare un tavolo comune di confronto. Tutte le parti interessate hanno dato la propria disponibilità perché si proceda in questa direzione



Sabato mattina si è tenuta una tavola rotonda che ha affrontato la questione dei ruoli, degli oneri e della responsabilità che i diversi soggetti coinvolti nelle verifiche periodiche e straordinarie sugli ascensori rivestono. La moderazione è stata affidata a Luigi Monfredi. Un argomento molto sensibile su cui sono intervenuti il responsabile dell'area Organismi Notificati di Accredia Lorenzo Petrilli, Vincenzo Correggia del MiSE, i rappresentanti delle Organizzazioni degli organismi notificati Marco Belloli in rappresentanza di Alpi e Conforma e Vincenzo Iacuzio di Union, il presidente di Anacam Michele Mazzarda, i rappresentanti delle Associazioni degli amministratori di condominio Gaetano Mulonia, vice presidente nazionale di Anaci, e Rosario Calabrese, presidente di Unai. Ad aprire la tavola rotonda, Vincenzo Correggia che ha tenuto una relazione introduttiva per chiarire i termini del discorso. Il rappresentante del Ministero dello Sviluppo Economico ha spiegato che le figure professionali/non professionali interessate all'argomento delle verifiche sono diverse, dal fabbricante all'amministratore di condominio, e per ognuna di queste figure la legge individua delle responsabilità ben precise. Sopra tutti c'è lo Stato che deve accertarsi che ognuna di queste persone abbia fatto il proprio dovere. "Allora - ha detto Correggia -, inviterei gli amministratori a leggere nuovamente e in maniera più approfondita l'art. 1130 del codice civile "Attribuzioni dell'amministratore"; i manutentori l'articolo 15 del Dpr 162/99; gli Organismi notificati gli articoli 13 e 14. Io ho dato un input citando precisamente leggi e articoli".



I primi a essere chiamati in causa dall'ingegner Correggia sono dunque gli amministratori. "Il problema è abbastanza complesso - ha commentato il presidente di Unai **Rosario Calabrese** - come sempre accade quando più soggetti sono coinvolti nel raggiungimento di un unico obiettivo. L'unica cosa certa, che non è stata detta ma sappiamo tutti, è che quando si verifica un problema il primo incriminato è l'amministratore di condominio". Calabrese ha

ELEVATORI A RIDOTTO CONSUMO ENERGETICO
LOW ENERGY LIFT

Costruzioni Meccaniche Mezzago

HOMELIFT PECK



www.cmmelevators.com

poi individuato delle criticità nelle prescrizioni a volte "fumose" degli Enti notificati e nella mancata assunzione di responsabilità da parte di manutentori e Organismi.

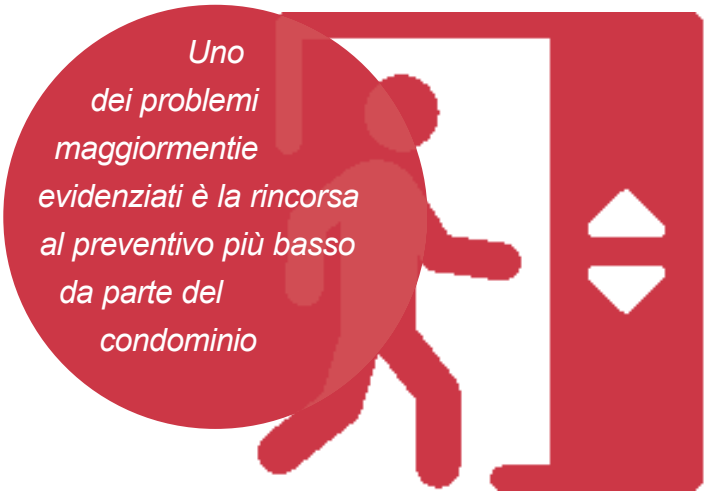
"A me è capitato - ha spiegato Calabrese – di avere un impianto che andava fermato ma né il manutentore né l'Ente notificato si sono assunti la responsabilità di farlo. Hanno detto che l'amministratore deve vigilare e porre in atto. Io cosa pongo in atto? Se l'impianto va fermato non posso essere io a farlo". Secondo il Presidente di Unai "bisogna individuare una responsabilità nei ruoli, un rigore operativo che consenta di far sì che non sia sempre l'amministratore a doversi assumere le responsabilità". Poi ha posto l'accento sulla importanza della formazione con un richiamo alla professionalità e al rigore, tutte istanze molto sentite in Unai." Secondo i dati Istat 2006, ricavati dai dati fiscali, gli amministratori a quella data erano 393.427 di cui soltanto 47 mila circa erano iscritti ad associazioni di categoria o in albi e collegi professionali ed esercitavano come attività primaria quella di amministratori di condominio. Unai nacque nel 1968 e vi si potevano iscrivere solo persone già inserite in albi o collegi perché l'obiettivo era la selezione della professionalità. Quando nel 1974 cambiarono lo statuto, previdero l'obbligo di formazione iniziale che doveva essere svolta presso l'Associazione o presso Enti di livello universitario, e l'esame di ammissione. Prima ancora che arrivasse il Dm 140, e fin dal 1989, noi avevamo l'obbligo di venti crediti formativi. Come vedete nel nostro ambiente, parlo di quello degli amministratori di condominio, non è che non ci sia un'istanza alla professionalità, alla formazione, al rigore. Il problema vero, l'anello debole, a questo punto quindi non siamo noi, è il condomino che nella sua scelta bada solo al prezzo. Io vedo un'ipotesi di soluzione che è quella di una maggiore integrazione delle realtà interessate in questo contesto. L'obiettivo deve essere la sicurezza".



Gaetano Mulonia, vice presidente nazionale di Anaci, è tornato sulle affermazioni di Correggia. "Sono andato giusto a rispolverare l'art. 1130 del c.c. che insieme all'art. 1129 individua tutti gli obblighi dell'amministratore di condominio. Solamente l'art. 1130 individua dieci obblighi dell'amministratore, l'art. 1129 altrettanti. Non vi dico poi quello che c'è scritto sulle disposizioni di attuazione perché sarebbe inutile in questo contesto. Il punto 2 dell'art. 1130 dice che l'amministratore deve disciplinare l'uso delle cose comuni e la fruizione dei servizi nell'interesse comune in modo che ne sia assicurato il migliore godimento a ciascuno dei condomini. Il punto 4 dice che l'amministratore deve compiere gli atti conservativi relativi alle parti comuni dell'edificio. Non c'è un obbligo specifico ma mille obblighi e la formulazione è talmente generica che c'è il mondo intero. In più c'è l'articolo 40 del codice penale, secondo comma, che dice che 'non impedire un evento che si ha l'obbligo giuridico di impedire equivale a cagionarlo' e anche qui un altro universo". Anche Mulonia ha espresso la necessità di un maggior dialogo "che spesso manca non perché non ci sia la volontà di realizzare e quindi costruire nell'interesse reciproco" ma piuttosto perché non ci si sofferma abbastanza. Il vice presidente di Anaci ha detto che il vittimismo diffuso tra gli amministratori non fa bene alla categoria e che l'Associazione che lui rappresenta è disposta a procedere nei confronti degli amministratori che non si comportano correttamente. "Chi non si comporta come si deve comportare, ne abbiamo già parlato l'anno scorso e ribadisco il concetto, prove alla mano, sono disponibile personalmente, per quanto riguarda gli amministratori Anaci ad andare fino in fondo. Sconti non se ne fanno a nessuno. Chi vuole esercitare l'attività - ha dichiarato Mulonia - lo deve fare seguendo le regole deontologiche previste anche per gli amministratori di condominio. Abbiamo depositato un codice deontologico. L'amministratore secondo me non è un anello debole. Diventa debole quando non sa esercitare le propria attività".

"Il problema dei costi, di fronte a una questione importante come quella dell'impianto dell'ascensore all'interno di un palazzo – dice Monfredi rivolgendosi sia a Calabrese che a Mulonia -, investe anche l'attività quotidiana dell'amministratore di condominio che alla fine comunque raramente riesce a non farsi travolgere dall'onda del massimo ribasso che gli arriva dai condomini anche quando magari il preventivo meno caro potrebbe essere anche il preventivo che garantisce di meno un servizio di qualità. E' necessario che anche voi facciate capire ai condomini che spendere qualcosa in più alla fine ti dà quel qualcosa in più, che quello che spendi in più te lo ritrovi in termini di risparmio sia di sicurezza che economico".

"Il problema costi - ha risposto Calabrese - è un problema che i condomini mettono al primo posto. E' esperienza quotidiana, poi si può fare filosofia, poi si può parlare di un mondo diverso da quello reale in cui viviamo, che in presenza di due preventivi, anche in funzione del fatto che spesso i condomini in genere non hanno la conoscenza tecnica per capire la differenza tra l'uno e l'altro, alla fine la scelta finisce per essere quella sul prezzo più basso. In questo diventa determinante il ruolo dell'amministratore. Condivido quello che dice il nostro moderatore. Un amministratore qualificato, competente, è in grado di orientare la scelta facendo capire la differenza tra due opportunità e ponendo l'accento su quello che conta che sono i contenuti e non soltanto il costo. Anello debole: vorrei riaffrontare un attimo questo concetto che evidentemente è stato travisato in quello che voleva essere il mio obiettivo. L'anello debole è proprio nell'ottica dell'articolo 40, comma 2, il quale sancisce che non impedire il verificarsi di un danno che si ha l'obbligo legale di impedire equivale a cagionarlo. Il problema è proprio il termine "legale". Nella filiera sicurezza, l'amministratore è solo l'ultimo anello della catena. A monte c'è il manutentore il quale è l'unico che ha la nozione completa, quotidiana, dettagliata, dello stato dell'impianto. E' lui che quando mi viene a registrare i pattini dei freni sa se i ferodi sono consumati, fino a che punto, se sono o meno da sostituire o se sono solo da regolare. Non lo posso sapere io. Ed è lui il responsabile primario. A vigilare su di lui è chiamato l'Ente notificato il quale viene e fa una verifica ma io non so se la verifica fatta comporta problematiche di sicurezza o meno per il singolo condomino che monta sull'ascensore. E non è vittimismo il mio, tant'è che io il mio intervento l'ho concluso con l'invito a lavorare insieme per un obiettivo comune che deve essere quello della sicurezza".



"La discriminante del prezzo basso dovrebbe valere nel momento in cui i preventivi sono presentati a parità di condizioni - è intervenuto Mulonia - cioè se ci sono delle condizioni a cui si risponde in maniera uniforme, allora il preventivo più basso potrebbe avere una sua legittimazione nel momento della scelta. Non ce l'ha nel momento in cui le condizioni sono diverse. Ritorno sulla norma e su quello che potrebbe essere, quello che non è in effetti: il coraggio dell'amministratore di prendersi ulteriori responsabilità se si affranca dal fatto che successivamente l'assemblea potrebbe sfiduciarlo perché ha agito in maniera autonoma. L'art. 1130, al quarto punto dice che l'amministratore deve compiere gli atti conservativi relativi alle parti comuni dell'edificio. L'amministratore, cioè, di fronte a una verifica e quindi a una attestazione di verifica, trovandosi nella necessità di eseguire quel determinato lavoro, potrebbe evitare il passaggio assembleare, assumersi la responsabilità e prendere la decisione. Se ho il coraggio, e qui ritorno al concetto di professionalità, se mi affranco dal voto che alla fine dell'anno dovranno dare a me per continuare il mandato, io il lavoro prescritto lo faccio eseguire perché sono obbligato dalla legge a farlo, non ho bisogno di andare in assemblea a farmi autorizzare. Capisco che sto dicendo qualcosa contro gli amministratori ma, lo ribadisco, ci nascondiamo dietro le assemblee. E' una cosa che dico sempre nelle mie assemblee tra associati in tutta Italia. Mi guardano un po' male ma io sono fatto in questo modo, sono piuttosto integralista. La norma c'è e la devo far rispettare. E se la devo far rispettare non devo andare a intrepretare".

"Il problema secondo me - ha detto il presidente Mazzarda tirando le fila del discorso -, e credo poi sia anche confermato dai due autorevoli rappresentanti, è che oggi viviamo in un mondo al contrario. Mentre prima si viveva in un contesto in cui l'assemblea di condominio chiamava l'amministratore perché persona a conoscenza delle cose, quasi un tuttologo che veniva in assemblea e spiegava, raccontava, aiutava anche nella scelta e che a sua volta era supportato da ditte di fiducia che spiegavano, raccontavano e aiutavano l'amministratore ad aiu-



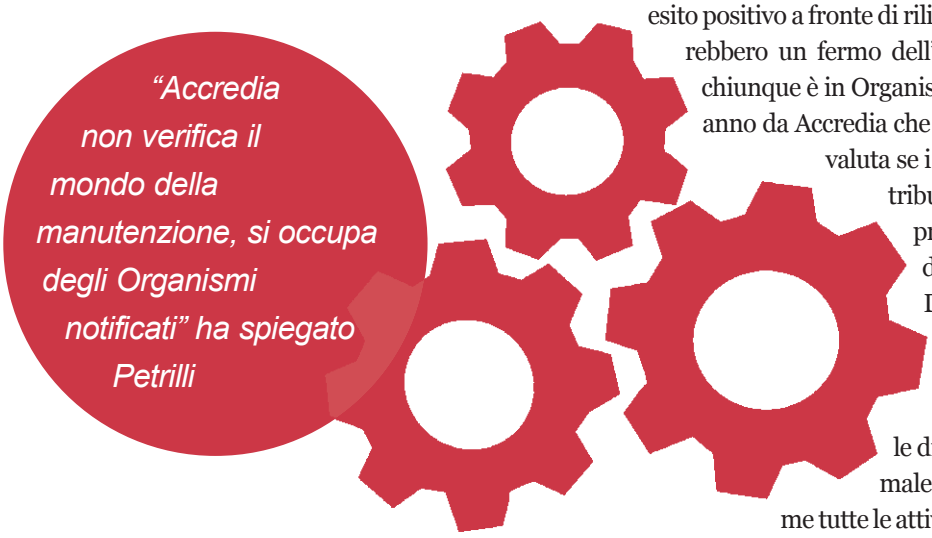
tare i condomini nella scelta, oggi tutto questo non accade. Si sceglie il prezzo più basso senza nessuna logica. L'amministratore ha la responsabilità di scegliere la ditta e l'Ente così come deve vigilare affinché l'attività venga fatta secondo le norme di legge. Oggi l'amministratore è un professionista che studia, che fa formazione, come ci hanno raccontato Calabrese e Mulonia, e noi siamo pronti a tracciare con loro un percorso di crescita comune. Mi piace quello che hanno detto loro: segnalate, diteci, teniamo la schiena dritta, cambiamo. Dobbiamo tutti cambiare questo modus operandi in cui, all'interno dell'assemblea del condominio, l'amministratore è completamente depotenziato: l'amministratore non può dire quella ditta è brava perché funziona e questo preventivo è giusto, perché a un costo minore la ditta non ti farà mai quello che tu gli stai chiedendo. Lo Stato fa delle leggi che dicono che deve essere più bravo, più professionista, più professionale però di contro la consuetudine fa sì che lui vada in assemblea e sia vittima. Allora facciamo degli incontri in maniera tale da dare a loro anche gli strumenti per poter fare rispettare le leggi perché le leggi ci sono ma bisogna mettere in moto tutto il sistema affinché queste vengano rispettate. Sono contento che loro abbiano messo la faccia venendo qui e dicendo anche segnalateci chi si comporta male perché noi lo cacciamo. Guardate che questo è un segnale forte che non è mai venuto dagli amministratori di condominio e dovreste ringraziarli. Poi insieme facciamo un percorso per migliorare tutto il sistema".

Dopo l'intervento del presidente Mazzarda, è stato dato spazio alle domande dalla platea per chiudere questo momento dedicato agli amministratori che comunque sono stati coinvolti anche nella seconda parte in cui si è parlato degli Organismi notificati. Il dibattito si è sviluppato intorno alla differenza tra visite periodiche e straordinarie, sul rilascio della dichiarazione di conformità, sulla possibilità di cointeressenze economiche tra soggetti interessati, sui compiti degli Organismi notificati e sull'attività di Accredia. Sono stati chiamati al tavolo della presidenza Marco Belloli, in rappresentanza di Alpi e Conforma, Vincenzo Iacuzio di Union e Lorenzo Petrilli di Accredia che è intervenuto per primo.



"Ho sentito tante informazioni e ci fa bene, come Accredia, partecipare a queste riunioni - ha affermato **Lorenzo Petrilli** - perché siete una parte importante e abbiamo necessità di ascoltare le istanze di tutti. Dopodiché però ci sono delle cose che vanno puntualizzate. Il mon-

do della manutenzione non lo verifica Accredia. Accredia si occupa degli Organismi notificati e pone in essere un procedimento che serve poi al Ministero per un'ulteriore attività e un'ulteriore valutazione. In questa logica, quindi, non è l'Organismo notificato che verifica il manutentore. Voglio essere ancora più chiaro. I lavori, li fa la ditta di manutenzione dopodiché c'è un Organismo che per legge verifica non che la ditta di manutenzione abbia rispettato il preventivo ma che quell'impianto sia sicuro, possa funzionare e portare delle persone. Se il manutentore ha fatto male una modifica e succede qualcosa, la legge gli attribuisce la responsabilità. Qual è l'obiettivo della verifica? C'è una legge dello Stato che ha stabilito che un prodotto, siccome è pericoloso e porta vite umane, deve essere verificato. Siccome ha stabilito la periodicità, c'è un Ente terzo rispetto al proprietario e a chi ne cura la manutenzione che almeno ogni due anni va a vederlo e stabilisce se a suo giudizio in quel momento è pericoloso oppure no e se può continuare a funzionare. E qui siamo nell'ordinario perché la stessa normativa che ha previsto questo prevede che la verifica accurata dei componenti di sicurezza venga fatta almeno ogni sei mesi e ve lo impone. Ogni sei mesi ci devono essere le registrazioni delle verifiche eseguite, le cosiddette semestrali. La stessa legge, il Dpr 162/99, ha stabilito degli altri obblighi quindi ognuno di noi ha le sue responsabilità. Compresa Accredia che deve garantire che gli Organismi che vanno a svolgere queste attività facciano il loro lavoro in maniera corretta e professionale. Avete parlato di prescrizioni fumose. Sono d'accordo, non dovrebbero esserci. Purtroppo ci sono. Noi lo segnaliamo. Ci sono dei verbali con esito positivo a fronte di rilievi che gridano vendetta e chiederebbero un fermo dell'impianto. Tutti gli Organismi, e chiunque è in Organismo lo sa, ricevono una visita ogni anno da Accredia che prende in visione 40-50 verbali e valuta se i rilievi sono congrui con l'esito attribuito alla verifica. Se non lo sono si prendono delle non conformità e devono fare delle azioni correttive. Detto questo io sono consapevole che sul numero di impianti che abbiamo in Italia ci saranno delle discrasie e ci potranno essere delle disparità. Una certa quantità è normale. Sono anche consapevole che come tutte le attività umane, anche questa è perfettibile. Però dall'altro lato sono ancora consapevole che il numero di negativi è andato aumentando negli ultimi tre anni. Io ho i numeri esatti, così come il Ministero, Organismo per Organismo, perché ogni volta che andiamo chiediamo quante verifiche periodiche sono state effettuate, quante straordinarie, quante a seguito di negativo, quanti negativi. Dopodiché ripeto non è pensabile che una verifica possa risolvere tutti i problemi. Non è campionando 50 o 60 verbali che io posso essere certo che quell'Organismo abbia fatte 3mila verifiche tutte correttamente. Però è un'evidenza. Dopodiché parto dal presupposto che gli Organismi lavorino bene così come lavorano bene le ditte di manutenzione perché dal mio punto di vista devo dimostrarlo il contrario. Vorrei riflettere con voi su alcuni dati. Accredia è arrivata nel 2011 a seguito di un incarico e di un regolamento europeo. C'era un elenco non ufficiale, che aveva una delle Associazioni che è presente oggi, che riportava circa 150-160 Organismi. Ad oggi gli ON sono 110. Per verificare se un Organismo è abilitato oppure no è sufficiente andare sul sito del Ministero dello Sviluppo Economico e su Nando, il sito della Commissione europea. In questa logica, quando un amministratore sceglie un Organismo lo deve fare prendendolo dall'elenco perché se non è in quell'elenco probabilmente non ha i requisiti per fare quel lavoro. Da Nando erano spariti tutti gli Organismi italiani, ad oggi credo ce ne sia il 75%. Mi sembra che la possibilità di errore sia stata ben che ridotta. Ci sono margini di miglioramento? Sì, ne sono consapevolissimo. Come possono venire? Possono venire dalle segnalazioni ma, vi ripeto, siete voi che conoscete ogni singolo impianto. L'ispettore del-



l'Organismo notificato va su quell'impianto una volta ogni due anni e non può essere lui a dire cosa deve essere cambiato. Quello che io mi aspetto dagli Organismi è che quando un impianto deve essere fermato, indipendentemente dal fatto che all'ultimo piano ci sia la vecchietta o la persona con dei problemi, quell'impianto venga fermato. E cerco di andare a verificare sempre che questo venga fatto. Lo facciamo a campione e cerchiamo di sensibilizzare tutti gli Organismi. Il riscontro che ho è che sono aumentati. Credo che sia arrivata la soluzione? No, perché se un Organismo fa 5mila verifiche con 40 negativi, con una percentuale così bassa mi viene da pensare che probabilmente quegli impianti gridavano vendetta. Sono consapevole di questo ma dall'altro lato, non vedendo gli impianti ma solo un rapporto su cui un ingegnere ha messo la firma dichiarando che l'impianto poteva continuare a lavorare e un altro ingegnere ha verificato e ha confermato, mi sento abbastanza tranquillo. Un malcostume che stiamo cercando di limitare, ma che gli Organismi stessi hanno ritenuto una cosa non accettabile, è quello delle prescrizioni ripetute. Tutti gli Organismi si sono autodisciplinati in questo senso e hanno definito delle regole per cui se una cosa non è pericolosa oggi e non è pericolosa tra due anni, se non me la fai, arrivati a un certo punto, te lo segnalo e ti fermo l'impianto. Questo aspetto delle prescrizioni ripetute in qualche modo deve essere regolamentato. Gli Organismi hanno già iniziato, noi lo stiamo monitorando, ma è chiaro che deve esserci un certo margine di manovra perché ogni ON ha la sua struttura, la sua organizzazione e il proprio responsabile tecnico che è il responsabile di tutte le attività, anche legalmente, e quindi deve avere la giusta autonomia per poter prendere le sue decisioni".

Monfredi, dopo aver salutato la dottoressa Scotellaro di Union, presente in sala, ha passato la parola ai due rappresentanti degli Organismi notificati.



"Mi piace sempre iniziare da casa mia. A casa mia noi facciamo errori. Anzi, nel mio gergo - ha esordito **Vincenzo Iacuzio** di Union - potrei dire delle non conformità. Sì, sicuramente a casa mia commetto delle non conformità ma sono qui presente soprattutto per condividere con tutti voi la possibilità di migliorare cioè di commettere in futuro minori errori. Tutti noi abbiamo delle responsabilità in questa filiera ma cosa abbiamo fatto eventualmente per non stare qui a discutere oggi? Il mio primo obiettivo è naturalmente quello che persegue Union.

Union è un'organizzazione che fa valutazione di conformità. La prima cosa importante per chi fa valutazione di conformità è stare con le parti cioè ascoltare, condividere e stabilire anche ogni giorno secondo le leggi i requisiti di ogni responsabilità e competenza. Entriamo nel merito degli Organismi per quanto riguarda naturalmente l'attività di verifica periodica e straordinaria. Sicuramente ci sono tante difformità di esecuzione. Pongo una riflessione. Quando l'ispettore ha finito l'attività di verifica, che è una parte dell'attività di ispezione che deve compiere l'Organismo, quando deve consegnare il verbale alle parti? Quando ha finito la verifica o, semmai, secondo i suoi tempi o i suoi processi?

Non voglio risposta, voglio solo arrivare a un punto determinante e cioè che tutte le parti in questo momento coinvolte, con le dovute competenze, devono confrontarsi e spiegare a tutti in cosa consiste il proprio lavoro e qual è la conformità del proprio lavoro rispetto agli altri". Iacuzio ha quindi ricordato l'iniziativa posta in essere da Anacam con le Associazioni degli Organismi unificati per cercare di uniformare i comportamenti, naufragata "non certo perché Union non voleva". Anzi, "Union si è adoperata con le sue poche forze e ha redatto delle Linee Guida". Da Union è arrivato l'invito a proseguire sulla strada del confronto e dello scambio di informazioni.



"Volevo ritornare alle prime parole che abbiamo sentito dall'ingegner Correggia su quali sono i compiti dell'Organismo notificato. I compiti dell'Organismo notificato - ha detto **Marco Belloli**, che è intervenuto in rappresentanza di Alpi e Conforma - sono stabiliti dagli art. 13 e 14 del Dpr 162 per cui deve eseguire verifiche periodiche ogni due anni (per vedere che i componenti di sicurezza funzionino correttamente e che le altre parti, da cui dipende la sicurezza dell'ascensore, non siano usurate, quindi ci sia una condizione di pericolo imminente o in atto) e poi verifiche straordinarie (nel caso in cui ci fossero modifiche agli impianti). Questo è quello che dice la legge. Chiaramente poi il modo di operare deve essere definito. Ci tro-



viamo davanti a un processo molto complesso perché ci sono oltre 800mila impianti in Italia. Abbiamo sentito che ci sono quasi 100 Organismi notificati. Ognuno di questi utilizza decine di ispettori, uomini che lavorano in modo semi indipendente sul territorio. Qual è l'obiettivo di un'Associazione per cercare di gestire il più possibile questo processo? Avere tanti incontri al fine di allargare le conoscenze, di dare informazioni a tutti avendo come obiettivo l'uniformità di comportamento. A questo riguardo le Associazioni che io ho l'onore di rappresentare oggi, hanno stabilito delle Linee guida scritte, che sono pubblicate, in particolare per l'esecuzione delle verifiche periodiche. La prossima settimana approveremo una Linea guida anche per quanto riguarda le richieste di deroga, non solo riferita o limitata alla documentazione che deve essere presentata, alle caratteristiche che deve avere ma anche a come deve essere eseguito il processo di controllo ai sensi della norma 17065. Dovrà, quindi, comportare anche un passaggio dal comitato di delibera interno. E ci siamo anche detti che informazioni minime dovrà portare il certificato che dovrà essere consegnato poi al proprietario. Questo per dire che un'Associazione secondo me deve, dal punto di vista tecnico, essere molto attenta a fornire indicazioni precise agli associati. Cosa che noi abbiamo sempre fatto, perché se andiamo sul sito di Alpi le raccomandazioni le troviamo pubblicate da molti anni.

Devo dire che effettivamente l'accreditamento ha migliorato la qualità di questo servizio. Oggi noi siamo soggetti a verifiche: la prima di accreditamento, poi verifiche di sorveglianza. Vi posso garantire che non sono solo verifiche documentali. Chiaramente c'è una verifica documentale ma poi l'Ente di accreditamento viene da noi, ispeziona i fascicoli tecnici, ispeziona i verbali, campiona i verbali, va a vedere quante verifiche periodiche ha fatto in una giornata quell'ispettore (chiaramente sono controlli a campione) e poi ci sono tutte le ispezioni fatte sul campo. Ogni anno, l'Ente, per mantenere l'accreditamento, a seconda dei moduli, viene affiancato da ispettori di Accredia sul campo. Quello che possono fare le Associazioni è cercare di essere sempre più attente a dare informazioni, a divulgare le conoscenze, ad affinare sempre di più quelle che sono le proprie Linee guida che devono diventare lo strumento utilizzato da tutti gli ispettori tenendo conto che oggi, da quando c'è l'accreditamento, tutti i verbali di verifica periodica devono essere validati dal responsabile tecnico o da suoi sostituti. Chiaramente la responsabilità della verifica è sempre dell'ispettore perché l'impianto lo vede solo lui però la coerenza delle prescrizioni, delle osservazioni che vengono scritte con l'esito del verbale, viene validata poi all'interno dell'Organismo notificato. Quindi le probabilità di errore sono sicuramente diminuite così come è aumentato del resto il numero di veri-

fiche periodiche negative. Poi anche noi, come Organismi notificati, dobbiamo fare delle verifiche sul campo sui nostri istruttori quindi sicuramente la qualità di questo processo a mio avviso è aumentata molto. Per quanto riguarda eventuali prescrizioni, osservazioni poco chiare, un po' fumose o quando ci sono dei dubbi che venga dato un esito positivo alla verifica periodica quando qualcuno magari pensa che debba essere negativo, l'amministratore non deve far altro che chiamare l'ON. Troverà sicuramente qualcuno che fornirà una risposta. Due parole per chiudere sulle verifiche straordinarie. Io ho la fortuna di avere delle esperienze nel coordinamento anche a livello europeo e se c'è una cosa che ci viene invidiata è il fatto di avere, per le modifiche degli ascensori esistenti, la norma Uni 10411. Ecco, le modifiche dovrebbero essere fatte, il condizionale è sempre d'obbligo, secondo la 10441. Gli ON dovrebbero, e questo fa parte anche del miglioramento delle procedure interne alle Associazioni, pretendere sempre il rispetto della UNI 10411. La difficoltà che incontriamo spesso è nel reperire la documentazione. Nello spirito di collaborazione di questa giornata, permettetemi di fare anch'io una piccola lamentela in questo senso".

La tavola rotonda è proseguita con il dibattito. Si è ritornati sulle modalità di verifica da parte di Accredia dell'attività degli Organismi notificati ma anche sulla dichiarazione di conformità nel caso di verifiche straordinarie, sulle prescrizioni ripetute, sulle incongruenze e i tempi di consegna dei verbali, in poche parole si è sottolineato la mancanza di un comportamento uniforme da parte degli ON. A proposito delle tempistiche per quanto riguarda la consegna dei verbali, Iacuzio si è detto assolutamente d'accordo sul fatto che debba essere rilasciato immediatamente mentre Petrilli ha precisato che "non c'è nessuna norma che lo prevede". Belloli ha aggiunto che se è negativo il verbale viene rilasciato subito. A proposito delle prescrizioni fumose, Calabrese ha affermato che, a suo avviso, "come è successo in altre categorie, ognuno dovrebbe darsi un disciplinare, individuare delle procedure, degli standard a cui attenersi. Poi una volta che si hanno a disposizione questi disciplinari, prima ancora di emanarli, di sottoscriverli, trovare una forma di coordinamento tra le varie categorie per arrivare a un modus operandi che sia a tutela di ciascuno di noi e dell'utente finale".

"Sono un po' amareggiato. Dopo 15 anni - ha commentato Gelsomino Volpe - scopro che il vero obiettivo, quello di essere più chiari possibili sui compiti del verificatore e del manutentore, che avevo cercato di scrivere con le mie modeste capacità, hanno provocato e provocano ancora diversità di interpretazioni che sono gravi. Quindici anni fa avevo chiaramente in testa quello che ho ancora oggi, cioè garantire quanto più possibile la sicurezza del nostro tecnico e dell'utente dell'ascensore che è un mezzo di trasporto. Oggi ho assistito molto volentieri a questo dibattito ma francamente non ho veramente gradito assistere a diatribe che trovo assolutamente fuori luogo. Tutti i e tre, manutentore, verificatore e amministratore, credo debbano avere chiaramente davanti a se stessi il compito finale che, oltre a quello di fare business, deve essere quello di garantire la sicurezza dell'utilizzo di un mezzo importante che è appunto rappresentato dall'ascensore. Vorrei sottolineare: mettiamoci un attimo tutti, veramente di buzzo buono per perseguire questi obiettivi e sicuramente riusciremo a trovare quel modus vivendi e la dritta che serve".

Durante il dibattito si è ritornati anche sul discorso della mancanza di documentazione denunciata da Belloli che ha precisato che "in mancanza della documentazione, scriviamo al proprietario e al manutentore che non possiamo fare la verifica straordinaria. Quindi non è che ci siamo autodenunciati, abbiamo denunciato una situazione di impianti che probabilmente vengono mantenuti in servizio non legalmente perché non ci sono i documenti. Poi quando i documenti arrivano andiamo a fare la verifica straordinaria. Non facciamo neanche la periodica. Cioè la verifica periodica non viene eseguita fino a quando non viene sbloccata la verifica straordinaria. Questo è il massimo che possiamo fare poi la mia era una richiesta d'aiuto. Cerchiamo tutti di fare qualcosa".

In conclusione della tavola rotonda e dei lavori assembleari, ancora una volta è emersa forte l'esigenza di avviare un tavolo comune di confronto. Tutte le parti interessate hanno dato la propria disponibilità perché si proceda in questa direzione.

tele san

LA GESTIONE DELLA TUA AZIENDA SEMPRE A PORTATA DI MANO

TELESOCCORSO E CALL CENTER **PER ASCENSORI**



datalift

NOVITÀ

DATALIFT

Il Software Gestionale contabile completo, realizzato con le più innovative tecnologie e soluzioni informatiche esclusivamente per il settore ascensoristico.

by Gloservice

CLOUDlift

NOVITÀ

CLOUDLIFT

La nuova piattaforma Web-based che si integra perfettamente con tutte le attività e servizi erogati da Telesan, consentendo di visualizzare in real time tutte le attività della centrale operativa e della tua azienda.

Saremo presenti a **Interlift 2015**
Augsburg dal **13** al **16 Ottobre**
Hall 3 Stand 3173

interlift 2015

Mobile Lift
Gestione chiamate e attività manutenzione

tele san CLOUDlift
Gestione e controllo on-line dei servizi, tramite accesso web

tele san TS Lift
Gestione Telesoccorso EN 81-28

tele san Call Lift
Gestione chiamate di assistenza emergenza 24h su 24h

tele san Mobile
Comodato di utilizzo modulo GSM e schede SIM card

tele san SIM GSM
Gestione completa schede SIM card GSM

www.telesan.it

AZIENDA CERTIFICATA ISO 9001 e ISO 22301



RICORDI
44ª Assemblea Nazionale Anacam


enza innata. Noi lo fac
per mest




















ITALIAELEVA
ANACAM






Noi
















































EFFICIENZA ED ENERGIA
AL SERVIZIO DEL TUO BUSINESS


Elevarsi è


Elevarsi è


Noi lo facciamo per mestiere
Spettacolo comico
con il Mago Forest
Evento
sponsorizzato
da
APSystem
software & service solutions
www.anacom.it
www.anicalit.it
italiaeleva.com


EFFICIENZA ED ENERGIA


GIUSTO





Ci vediamo il prossimo anno a Roma

Russian Elevator Week: interessanti prospettive nonostante la crisi e l'embargo

L'esposizione internazionale di ascensori e montacarichi, la più grande del settore in Russia, si è tenuta a Mosca dal 9 all'11 giugno. Oltre 150 gli espositori provenienti da 13 Paesi e 4.437 i visitatori, di cui il 97% costituito da professionisti. Presenti anche Anacam ed Efesme

Dal 9 all'11 giugno, presso il padiglione 75 del VDNH, a Mosca, si è tenuto il Russian Elevator Week, la più grande esposizione internazionale di ascensori e montacarichi in Russia. La Fiera ha avuto oltre 150 espositori provenienti da 13 Paesi con uno spazio espositivo totale di 10.000 mq. Per tre giorni la mostra è stata visitata da 4.437 persone provenienti da 23 Paesi oltre che da 13 regioni della Russia e Azerbaijan, Armenia, Bielorussia, Kazakistan, Kirghizistan, Tagikistan, Turkmenistan e Uzbekistan. Altissima la percentuale di visitatori professionisti (97%). Tre i padiglioni nazionali presenti: quelli di Cina, Corea e Germania. Oltre ai leader mondiali ed europei del settore, hanno preso parte all'esposizione anche le maggiori aziende russe e le principali Associazioni europee e asiatiche del settore. "L'evento russo, attraverso il sostegno di Efesme e di Anacam, ha dato la possibilità alle aziende associate italiane di entrare in contatto non solo con il mercato ma anche con gli Enti di normazione russi. Prezioso poi il rapporto di collaborazione con la principale Associazione ascensoristica russa, la Russian Lift Union (RLU)" spiega Massimo Bezzi, vice presidente della Federazione europea.



Zhang Lexiang, segretario generale della CEA – China Elevator Association, e Massimo Bezzi

Sia Efesme che Anacam hanno partecipato al REW con uno stand.

Anacam, fondamentalmente si era posta l'obiettivo di cominciare a pubblicizzare ITALIAELEVA anche all'estero. La partecipazione di Efesme invece si inserisce nel quadro delle iniziative tese a promuovere la propria attività e a incontrare i rappresentanti delle Organizzazioni locali per un confronto sulle problematiche del settore, uno scambio di esperienze. Nello specifico abbiamo incontrato i rappresentanti della RLU: l'interesse della Federazione locale è chiaramente quello di favorire un avvicinamento delle nostre aziende al mercato russo.

"Negli ultimi quattro anni a Mosca abbiamo sostituito più di 18.000 impianti di risalita. Stiamo pianificando di installare più di 6.000 impianti di risalita per un valore di oltre 7,5 miliardi di rubli" ha detto Vladimir Goverdovskiy, il direttore del Dipartimento alloggi e servizi comunali e miglioramento della città di Mosca, dopo aver visitato Russian Elevator Week.

In Russia, dove si contano 540mila impianti installati e circa 25mila nuove installazioni annue, vi è l'obbligo, ogni 25 anni, di sostituire gli impianti. Questi numeri possono

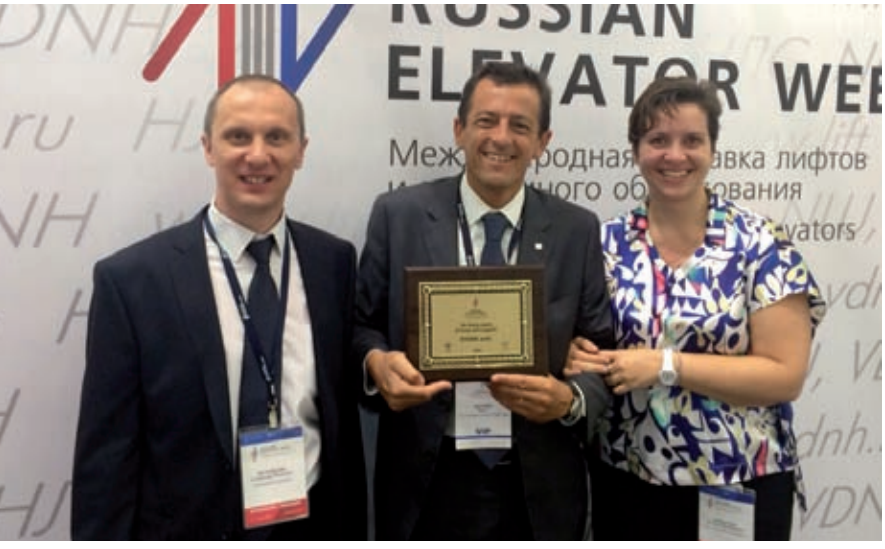
sembrare piccoli se messi in relazione con la vastità del territorio ma assumono un valore diverso se si considera che le zone urbanizzate sono poco estese e quindi gli impianti sono concentrati in poche regioni se non in poche città. E' un mercato molto particolare quello russo, che risulta sempre più interessante, fermo restando le difficoltà e le barriere economiche del momento. L'andamento del rublo ha sicuramente segnato lo scambio di prodotti e l'economia interna. Ciononostante il mercato russo degli ascensori è in continua evoluzione e rappresenta certamente una importante opportunità di business.

La Fiera ha risentito della crisi economica?

Ho rilevato essenzialmente una contrazione degli espositori internazionali. Molte difficoltà sono state evidenziate dagli espositori italiani che lavorano in Russia: l'embargo li obbliga a costose triangolazioni per riuscire a far passare i propri prodotti. Le grandi aziende russe, tre o quattro imprese che rappresentano comunque una buona fetta del mercato, possono invece contare su numeri talmente alti che la crisi risulta essere marginale rispetto al loro turn over complessivo.

Cosa l'ha colpita maggiormente in Russia?

E' stato molto interessante rilevare che mentre fino a qualche anno fa i componentisti russi richiedevano il know-how delle aziende europee, molto più all'avanguardia di quelle locali, oggi sembrano aver acquisito le competenze necessarie per camminare con le proprie gambe sulla strada tracciata dalle nostre imprese. Cercano di migliorare continuamente il loro standard qualitativo studiando i nostri prodotti, assimilandoli e riproducendoli. E lo fanno con costi decisamente inferiori visto che la manodopera in Russia ha un impatto sicuramente meno oneroso.



Efesme è stata premiata dall'organizzazione della Russian Elevator Week per il supporto fornito negli anni e per il contributo per lo sviluppo della Fiera stessa. Da sinistra il coordinatore della Fiera Andrei Vasilikij, Massimo Bezzi e il curatore della Fiera Evgenia Filippova

Quali le tematiche affrontate nel corso del Russian Elevator Week?

Tra le tematiche maggiormente apprezzate il comfort, la sicurezza e le soluzioni tecniche dedicate alla costruzione di un ambiente senza ostacoli per le persone con disabilità. Espositori e visitatori hanno avuto poi l'opportunità di confrontarsi sulle ultime tendenze del mercato ascensoristico in Russia e nei Paesi della Comunità degli Stati Indipendenti (CSI) e discutere i programmi regionali relativi alla sostituzione e all'ammodernamento degli impianti di risalita. Si è discusso anche dei principali problemi di attuazione dei regolamenti tecnici delle dogane dell'Unione, di modernizzazione, del supporto per i produttori russi e di programmi di qualificazione professionale per i dipendenti.

Quali i prossimi impegni di Efesme?

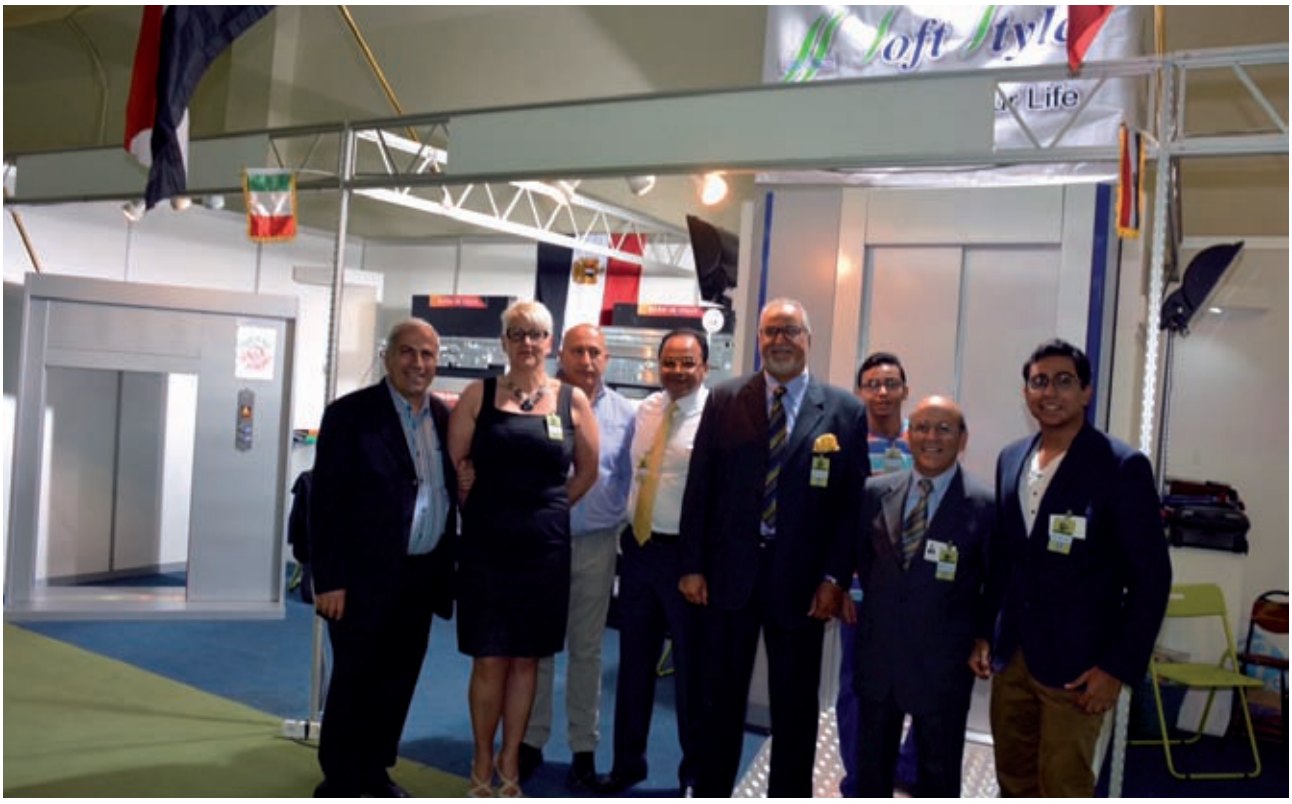
Sicuramente la Cina. Durante il Russian Elevator Week, il segretario generale della China Elevator Association, Zhang Lexiang, ha presentato la Fiera che si terrà a Shanghai nell'aprile del 2016, invitando sia Efesme che Anacam. Zhang Lexiang ci ha proposto una visita guidata nella zona di Suzhou, dove ci sono numerose unità produttive di aziende europee oltre che cinesi, per approfondire le differenze tra le due realtà. Già nel 2008 avevo avuto l'opportunità di organizzare una visita presso la Fuji Tech mentre eravamo a Lanfang, al World Elevator & Escalator Expo. Un'esperienza decisamente interessante. Sono certo che anche questa visita sarà un'opportunità di crescita ulteriore per tutti noi.

di **Elio Defusto,** *presidente di Cea Srl*

Alla ricerca di nuove frontiere

A giugno CEA Srl ha partecipato a "EGYPT BUILDING SHOW", una fiera del settore edile con 150 espositori, insieme a SOFT STYLE e N2S.

Le tre aziende sono state premiate dall'Ente fiera per lo stand più visitato



Da destra due figli di Mohamed Kamal, Elio Defusto di CEA, Mohamed Kamal di SOFT STYLE, Aly Kamal Maged di SOFT STYLE, Antonello e Roberta della N2S e Mario Defusto di CEA

È nata venti anni fa in Italia la prima fiera del trasporto verticale e orizzontale "ascensori/scale mobili". Un gruppo di ascensoristi e produttori di componenti esponevano i propri prodotti a Stresa in occasione della rinomata assemblea nazionale di Anacam. L'iniziativa era perfetta per quei tempi. Col passare degli anni un'infinità di fiere di settore si sono susseguite a cadenza biennale da Lift a Interlift, ecc. e tutti i cugini europei hanno organizzato una esposizione del settore ascensori nel proprio Paese. La presenza dell'ascensore è intrinseca nel mondo che ci circonda e non possiamo godere pienamente la sua bellezza senza una adeguata preparazione. Sarà la meraviglia che una profonda esperienza ci trasmette a spingerci e poi a esplorare ciò che ci ha affascinato, alla ricerca di qualche cosa di non noto e comunque indescrivibile che ci può saziare, proprio come dovrebbe accadere nel visitare una fiera di settore utile per determinare qualità produttive e migliorare la qualità del prodotto. Veniamo ai nostri giorni. Visitare una fiera di settore con 300 espositori oggi serve a poco. Il 90% dei visitatori appartiene allo stesso settore, conosce bene i prodotti, quasi nulle le innovazioni tra i vari espositori. Nessuno più pensa all'edificio come a un solo e semplice involucro perché l'evoluzione ci porta a vedere il building come un "sistema" in cui i diversi impianti evolvono e si integrano per fornire agli utenti condizioni di vita ottimali e sostenibili di tutte le funzioni e i servizi disponibili. In questo contesto sarà la sinergia tra le varie tecnologie a fare da traino. Il mio parere personale è di ritornare ai tempi dei nostri antenati: consideriamo che erano fiere specificatamente di prodotti o bestiame ma nella realtà erano presenti tutte le filiere con i vari prodotti che soddisfacevano i vari consumatori.



Stretta di mano del Primo Ministro con Elio Defusto

Oggi abbiamo fiere di settore quindi solo giocattoli, solo ascensori, solo macchine agricole, ecc. A mio parere è necessario ristrutturare:

- l'intero sistema delle fiere di settore e in particolare l'impostazione di quelle del nostro settore (trasporto verticale e orizzontale ovvero ascensori/scale mobili) attraverso una esposizione di ascensori e scale mobili completi, che abbracci componentisti, manutentori, installatori, studi di progettazione, norme e enti notificati;
- l'edilizia con tutta la filiera dei suoi prodotti e gli studi di progettazione.

Questo sarebbe l'ideale: unificare l'intera catena dall'inizio della progettazione dell'edificio al collaudo finale dell'ascensore. Non ci stupisce più di tanto che siano presenti in una fiera porte, cabine, pulsantiere, argani, guide, limitatori. In fondo il consumatore finale è in grado, tramite internet, di individuare il singolo prodotto ma ovviamente non riesce ad assemblare l'intera macchina funzionante.

Nel mese di giugno CEA Srl, "alla ricerca di nuove frontiere", di comune accordo con la società egiziana SOFT STYLE (presente sul mercato egiziano e nella regione MEA) e la N2S (costruttrice di porte automatiche) ha partecipato a "EGYPT BUILDING SHOW", una fiera del settore edile con 150 espositori. Lo stand delle tre società era sotto l'insegna della bandiera italiana ed egiziana. All'interno dello stand è stata presentata una piattaforma CEA funzionante (conforme alla direttiva 2006/42/CE e con porte automatiche della N2S) e diversi componenti per l'intero ascensore.

Un vero successo. Tutti i visitatori della fiera hanno sostato nello stand, incuriositi dalla presenza di un piccolo ascensore e di componenti in una fiera di settore per l'edilizia.

Il tema portante della nostra partecipazione a "EGYPT BUILDING SHOW" è stato che il materiale esposto era esclusivamente costruito nel nostro Paese e quindi spedito direttamente dall'Italia.

Il tutto si è concluso con le congratulazioni e i ringraziamenti personali del primo ministro. L'ente fiera, inoltre, ha premiato CEA, SOFT STYLE e N2S per lo stand più visitato della fiera.

Una riflessione per tutti gli organizzatori delle prossime fiere di settore.

Interlift torna tra novità organizzative e nuovi record

L'Italia e la Cina rappresentano i contingenti internazionali più numerosi.

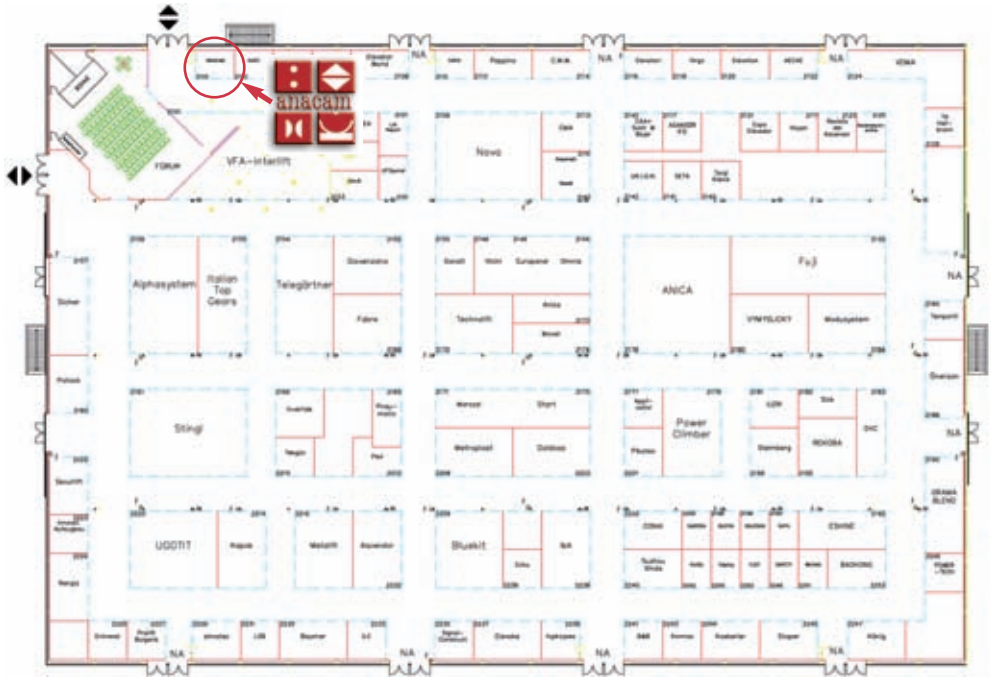
Ricco il programma del Forum VFA di Interlift con 45 esperti provenienti da 12 Paesi



Interlift 2015, ai nastri di partenza, ha aumentato notevolmente le superfici espositive e superato il vecchio record di espositori: ben 530 espositori di 41 Paesi presenteranno le proprie novità ad Augsburg dal 13 al 16 ottobre. La percentuale del 70% di aziende straniere (dati aggiornati al 6 agosto) è attualmente identica a quella di due anni fa. Come da tradizione, l'Italia, nazione leader in campo ascensoristico, rappresenta il contingente estero più importante. Con 85 espositori l'Italia precede la Cina (61), la Turchia (41) e la Spagna (36). Seguono Francia e Gran Bretagna (16 ciascuna), Grecia (11), Stati Uniti (9), Svezia e Austria (8 ciascuna). Anche per quanto riguarda la superficie espositiva domina, come sempre, l'Italia, seguita da Spagna, Turchia e Cina. Al quinto posto segue la Grecia e quindi Svezia, Francia, Gran Bretagna, Svizzera e Stati Uniti. Anacam sarà presente con un proprio stand (Hall 2-2102) per offrire assistenza e informazioni. Le dimensioni degli stand di molte aziende cinesi sono aumentate notevolmente: dopo i primi tentativi di partecipazione comunitaria, ora presentano le proprie novità in aree espositive proprie sempre più ampie.

Le novità rendono obbligatoria la visita della fiera

A causa della prossima entrata in vigore della nuova direttiva 2014/33/UE sugli ascensori e delle relative norme EN 81-20 e EN 81-50, il numero di novità in materia di componenti presentate all'Interlift 2015 supera tutte le edizioni precedenti. Modificare i modelli attuali o crearne di nuovi? I produttori rispondono a queste domande con un'esplosione di idee innovative. Per esempio, alcuni prodotti sono stati accuratamente rivisti nel campo dei componenti di sicurezza e anche nell'ambito delle porte delle cabine e dei vani ascensore sono state apportate modifiche importanti. I sistemi di manovra e i convertitori di frequenza sono stati aggiornati come previsto dalle nuove norme e dotati di caratteristiche e opzioni aggiuntive. Il tema del risparmio energetico è ancora attuale, così come il tema del design, come risulterà evidente, per esempio, con i pannelli di manovra e le cabine. Ma non solo i settori chiave sono ricchi di novità. Anche l'industria generale dei fornitori dei produttori di ascensori presenterà molte novità: che si tratti degli elementi di fissaggio o dei cavi all'interno del vano ascensore, la principale fiera ascensoristica del 2015 presenterà una gran quantità di prodotti innovativi.



Anacam sarà presente a Interlift con un proprio stand (Hall 2-2102)

Interlift 2015: novità per l'area espositiva e i parcheggi

Per i visitatori che arrivano in macchina, è ora disponibile esclusivamente il parcheggio della squadra di calcio della Bundesliga FC Augsburg presso lo stadio WWK-Arena. Questo parcheggio è situato, come la fiera, nelle immediate vicinanze della strada B17, dispone di 2.500 posti ed è collegato con la Fiera di Augusta grazie a un autobus navetta gratuito che impiega solo 10 minuti. Un'altra novità è rappresentata dalla zona d'ingresso centrale situata tra i padiglioni 1 e 7 e dal sistema di accesso digitale, creato per accelerare l'accesso a Interlift. Il nuovo padiglione 4, costruito per Interlift, offre 4.500m² di moderna superficie espositiva priva di colonne. Il nuovo padiglione si trova in una posizione ideale sul percorso dei visitatori, in quanto collega i padiglioni 3 e 5. Nuovo è anche il Cube, un padiglione espositivo temporaneo di 1.500 m², utilizzato in esclusiva dal maggiore espositore di Interlift, il gruppo Wittur. La serata degli espositori di Interlift si terrà per la prima volta il secondo giorno dell'esposizione, cioè mercoledì. A causa delle dimensioni ormai raggiunte dal tradizionale incontro degli espositori, l'organizzazione della manifestazione richiede ora un giorno in più.

Per prepararsi in tutta comodità: www.Interlift.de

Una buona preparazione alla visita di Interlift inizia sulla homepage di Interlift 2015 (www.Interlift.de). Qui sono disponibili tutte le informazioni come l'elenco degli espositori, le novità della fiera, i consigli su come arrivare e gli orari dei mezzi pubblici. All'aeroporto di Monaco di Baviera, un autobus navetta attende i visitatori e li porta direttamente alla Fiera di Augusta. Ad Augusta è, inoltre, disponibile un autobus navetta gratuito in partenza dalla stazione.

Forum VFA: padiglione 2

Nel campo sempre attuale delle "Norme", il Forum si occupa quest'anno delle nuove norme della serie EN 81 e della Direttiva sulla sicurezza aziendale. Di grande attualità è anche il tema della pianificazione della successione professionale e la qualificazione del personale. Metodi ed esperienze di pianificazione della successione professionale verranno presentati nel pomeriggio del 13 ottobre in occasione di relazioni brevi tenute da rappresentanti della Camera di industria e commercio della regione Svevia, della Scuola superiore di formazione duale del Baden-Württemberg e di un'azienda formativa di medie dimensioni, in una sessione intitolata "Pensare già oggi ai successi di domani!". Gli ascoltatori potranno partecipare con domande e interventi alla successiva discussione con i relatori e con ospiti dell'Agenzia del lavoro di Augusta e dell'Università tecnica di Chemnitz. Nel Forum verrà considerato anche il tema degli ascensori domestici, con il suo mercato in rapida espansione, e saranno presentate relazioni interessanti sulla sicurezza degli ascensori. La manifestazione sarà completata dalla presentazione di mercati internazionali e di nuovi prodotti e servizi.

Telesan, la qualità nei servizi

La qualità si è da tempo imposta come criterio primo per stare sul mercato. Questo vale sia per i produttori, che per le Aziende che erogano servizi, a partire da quello del telesoccorso sugli ascensori. Ma come è possibile, per un'azienda, innalzare la qualità dei propri servizi?

Innanzitutto - spiega Giorgio Gregori, Direttore Commerciale di Telesan - *un'azienda che eroga servizi nel nostro settore, dove i clienti sono sempre più esigenti oltre ad avere una reale necessità del buon funzionamento dell'ascensore, deve garantire efficienza, qualità, sicurezza e continuità dei servizi offerti. Questi si possono ottenere attraverso investimenti mirati sulle innovazioni tecnologiche che vengono messe a disposizione dei clienti per gestire al meglio l'operatività aziendale; con la formazione e la crescita professionale del proprio personale, mediante un'adeguata formazione e un costante aggiornamento sull'utilizzo delle più moderne strumentazioni tecno/informatiche. Se la qualità è l'obiettivo primario da perseguire, gli investimenti dovranno riguardare anche gli strumenti di lavoro, consentendo di ammodernare l'intera struttura operativa al fine di ottenere la soddisfazione del cliente e di migliorare l'economia aziendale. Questo è quello che Telesan* -società che eroga servizi specializzati di telecontrollo, telesoccorso e telegestione - *si è imposta di fare fin dal 2001, anno della sua nascita.*

La centrale operativa Telesan è attiva 24h su 24, si avvale di: personale qualificato e costantemente aggiornato, uso delle più moderne tecnologie di telecomunicazione, garanzia della continuità operativa certificata, capacità di gestire tutti i principali protocolli utilizzati dai produttori di apparati di telesoccorso presenti sul mercato come richiesto dalla normativa EN 81-28 vigente.

"Fin dai primi anni di attività - precisa Stefano Morandi, CEO di Telesan - *per soddisfare al meglio le esigenze dei nostri clienti, utilizziamo software personalizzati sviluppati e prodotti direttamente dalla nostra divisione tecnico/informatica. Questo ci consente di realizzare e personalizzare servizi e prodotti con una spiccata caratteristica innovativa sia in termini di fruibilità che di efficacia, infatti* - prosegue Morandi - *l'innovazione tecnologica, in campo informatico e telefonico, permette di realizzare servizi integrati per gestire e risolvere i problemi dell'utente finale, migliorando la qualità e innalzando il livello del servizio. Nel contempo la disponibilità di informazioni tecniche e operative concorre a migliorare l'operato degli attori che compongono la filiera dell'assistenza. Nel settore ci sono ampi spazi di miglioramento soprattutto nella gestione delle risorse umane e dei mezzi; la vera sfida del futuro sarà quella di implementare ed integrare tutti i sistemi informatici e operativi che permettono di migliorare la qualità del servizio offerto e la disponibilità dei dati verso i clienti finali".*





Data la particolarità dei servizi erogati Telesan si è strutturata, fin dai primi anni di vita, certificando la propria attività secondo la norma ISO 9001. I costanti investimenti, una dettagliata politica di disaster recovery, l'uso delle più moderne tecnologie di back up, hanno permesso a Telesan di essere la prima centrale operativa ad ottenere anche la certificazione ISO 22301 (Businness Continuity Management). Questa importante certificazione garantisce, alla propria clientela, la capacità dell'azienda di continuare ad erogare i propri servizi anche a fronte di eventi avversi che si potrebbero verificare. Telesan è il partner che, oltre a gestire tutte le chiamate di assistenza ed emergenza che arrivano dagli utenti che utilizzano l'ascensore, mette a disposizione dei propri clienti le SIM Card dei gestori più importanti (Vodafone, TIM e Wind), da utilizzare per la funzionalità dei combinatori attraverso l'utilizzo di linee telefoniche GSM, consentendo di poter scegliere il gestore che ha la migliore copertura sui singoli impianti in manutenzione. Telesan assieme a Gloservice, azienda che sviluppa software gestionali personalizzati, APP per Smartphone e applicazioni per il telesoccorso, grazie al programma di investimenti su progetti innovativi, ha dato vita ad un sistema informatico integrato che consente non solo di razionalizzare tutti gli aspetti gestionali - organizzativi - operativi, ma anche di apportare un vero e proprio valore aggiunto attraverso un processo di rinnovamento tecnologico. La nuova piattaforma sfrutta soluzioni desktop, web App per tablet e App per palmare; questo rappresenta un nuovo modo di concepire i processi aziendali e di impostare le interazioni tra le diverse aree di lavoro: emergenza, assistenza, controlli tecnici, manutenzioni, visite semestrali/biennali. Grazie all'utilizzo del Sistema C.M.D. Lift si crea un contesto collaborativo tra azienda - tecnici esterni - centrale operativa - clienti finali, in grado di innalzare l'efficacia degli interventi, dei dati disponibili e dei contenuti innovativi del servizio.

Telesan opera su tutto il territorio nazionale con la propria rete commerciale e tecnica, affiancata da un servizio di helpdesk telefonico, sempre attivo, a supporto dei propri clienti e del loro personale. Chi sceglie Telesan come partner per l'erogazione dei propri servizi potrà ottimizzare sia i tempi di intervento che le risorse umane presenti nel territorio, ottenendo così un notevole miglioramento sia in termini di qualità che di costi. Le Aziende vincenti sul mercato nei prossimi anni, saranno quelle che investiranno sulla qualità, sui servizi innovativi, sulla formazione e sulla ricerca di nuovi prodotti/servizi.

A Firenze focus sulle norme relative ad apparecchiature di sollevamento e disabilità e porte e apparecchiature elettriche



Doppio tema per il convegno organizzato da Anacam e Anica che si è tenuto a Firenze il 22 maggio scorso presso il Grand Hotel Mediterraneo-FH Hotels. Si è parlato, infatti, sia dell'evoluzione delle normative europee che riguardano le apparecchiature di sollevamento e la disabilità che delle nuove norme armonizzate UNI EN 81-20 e UNI EN 81-50 con un approfondimento su porte e apparecchiature elettriche.

Dopo i saluti del presidente di Anica **Paolo Vicini**, i lavori sono stati aperti da **Paolo Tattoli** che ha tracciato un quadro dell'evoluzione normativa a livello europeo nel campo degli ascensori e apparecchiature similari prendendo in considerazione, in particolare, le norme della serie EN81.

La parola è poi passata a **Marco Marchetti**, Vimec Srl e presidente EPSA (Associazione europea produttori piattaforme elevatrici e servoscale), che si è soffermato sulla norma EN 81-40 relativa ai servoscala. La prima regolamentazione sui servoscala, ha spiegato Marchetti, è stata introdotta con il D.M. 14 giugno 1989, n. 236 (Regolamento di attuazione dell'art. 1 della legge 9 gennaio 1989, n. 13) dal titolo "Prescrizioni tecniche necessarie a garantire l'accessibilità, l'adattabilità e la visitabilità degli edifici privati e di edilizia residenziale pubblica sovvenzionata e agevolata". La prima vera norma specifica e ben strutturata sui montascale o servoscale per disabili è arrivata però nel 1991: i requisiti prendono spunto in molte parti dalle norme sugli ascensori, specialmente per quanto riguarda quelli relativi a parte elettrica, comando dei motori, micro di sicurezza e sicurezze meccaniche come paracadute e limitatore di velocità. La prima norma con un respiro internazionale è arrivata nel 2000 con la ISO 9386-2. Subito dopo la pubblicazione della norma ISO, il CEN ha iniziato i lavori per la redazione di una norma europea armonizzata, la EN 81-40, che è stata pubblicata nel 2008. Attualmente la EN81-40, ha proseguito Marchetti, è la sola norma europea esistente per i servoscala e le norme nazionali sono state ritirate (in Italia è stata ritirata la UNI 9801) ma il DM236 è ancora in vigore. "A questo proposito in UNI – ha spiegato Marchetti – è stato fatto un interessante lavoro di confronto tra i requisiti del DM236 e quelli della EN81-40 per verificare quali siano quelli più completi. Na-

turalmente dal confronto risulta che i requisiti della EN81-40 sono sempre più completi. Questo lavoro però non è stato portato a conoscenza del Ministero competente perché ne possa tenere conto in un'eventuale, sempre annunciata ma mai realizzata, revisione del DM236. Dall'inchiesta CEN sulla necessità di revisione della EN81-40 (revisione quinquennale) è scaturito che non c'era necessità di revisione. Ma all'ultimo CEN plenary meeting di Helsinki (novembre 2014) è stato dato mandato al WG8 di procedere ad una revisione completa della norma per riportarla allo stato dell'arte attuale e renderla così fruibile completamente per i costruttori. Ricordiamo che i lavori di redazione della norma iniziarono nel 2000. Qualcosa nel frattempo è cambiato nella tecnica e lo stato dell'arte attuale non è più rappresentato completamente nei requisiti della EN81-40". Durante la revisione, occorrerà tenere conto delle innovazioni tecnologiche sia per quanto riguarda i sistemi di trazione che gli azionamenti elettrici, bisognerà sostituire i riferimenti alle EN 81-1 e 2 con quelli alle EN 81-20 e 50 e allineare completamente la norma ai requisiti della nuova Direttiva Macchine 2006/42/CE. Il WG8 ha richiesto una nuova "call for experts" per avere una più completa rappresentanza degli esperti del prodotto servoscala. I lavori di revisione della EN 81-40, ha concluso Marchetti, dovrebbero iniziare presumibilmente dopo l'estate del 2015.

"La norma EN81-41 relativa alle piattaforme per disabili: prospettive di revisione" è stato il tema della relazione di **Carlo Belletti**, direttore tecnico di IGV Group. Nel 1998 è entrata in vigore la Direttiva Macchine 98/37. Il CEN ha costituito il gruppo di lavoro WG8 e lo ha incaricato di redigere una norma tecnica per le piattaforme elevatrici per disabili. Durante la valutazione dei commenti, ne sono stati raccolti ben 800, nel 2006 è stata emanata la nuova Direttiva Macchine 2006/42/CE. "Convinti di aggiornare e pubblicare la EN81-41 ben prima del dicembre 2009, - ha spiegato Belletti - il WG8 ha aggiunto solo gli ulteriori requisiti di sicurezza, senza aprire alle possibilità consentite dalla nuova direttiva (supporto del carico chiuso con porte e manovra automatica)".

La EN 81-41 è stata armonizzata dopo una serie di vicissitudini. Nel febbraio 2011 è avvenuta la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale europea e nel maggio 2012 la pubblicazione da parte di UNI della versione in italiano. Durante l'assemblea plenaria del CEN/TC10, nel novembre 2011, con la risoluzione 015/2011, si è decisa la revisione (affidata al WG8), che riguarderà soltanto tre punti principali: rivedere la norma, in linea con gli argomenti sollevati nell'appello del DIN del maggio 2009; rivedere la norma, in base ai commenti tecnici ricevuti al voto formale del 2008; incorporare nuovi riferimenti alle norme EN 81-20 e 50. Con la risoluzione 016/2011 si è deciso, invece, che si dovranno incorporare nella norma anche i requisiti per le piattaforme elevatrici verticali, senza vano di corsa chiuso o con vano parzialmente chiuso.

"Purtroppo, contrariamente alle proposte del gruppo di lavoro WG8, e alle attese di molti operatori del settore - ha continuato Belletti -, la revisione non riguarda le possibilità che sono già previste all'interno della stessa Direttiva Macchine 2006/42/CE. In particolare non si potranno considerare i supporti del carico chiusi con porte e non si potranno considerare soluzioni alternative alla manovra a uomo presente. La prima riunione del WG8 per la revisione si è tenuta a settembre 2014 e da allora si sono tenuti 5 incontri durante i quali sono stati rivisti gli argomenti sollevati nell'appello del DIN (senza modifiche significative) e i commenti tecnici ricevuti al voto formale del 2008 (senza modifiche significative). Sono stati, inoltre, incorporati i nuovi riferimenti alle prossime norme EN 81-20 e 50 e aggiunti gli azionamenti a trazione (con il contrappeso) e le piattaforme in vano aperto (probabilmente con una nuova norma dedicata)".

Paolo Tattoli ha illustrato la norma EN 81-70, tenendo presente la legislazione nazionale in materia, e poi ha parlato dell'avvio dell'attività di redazione della EN 81- 42.

Introducendo la EN 81-70 (accessibilità agli ascensori per persone, incluse quelle disabili) Tattoli ha spiegato che prima che intervenissero le direttive europee, in Italia si faceva riferimento alla Legge 13/89, al DM 236/89 (che è il decreto di attuazione della Legge 13/89) per gli edifici privati e al DPR 503/96 (che rimanda al DM 236/89) per gli edifici pubblici. Nel DM 236/89 sono stabiliti i requisiti essenziali e le specifiche funzionali e dimensionali di ascensori, piattaforme e servoscala per l'abbattimento delle barriere architettoniche. Le disposizioni co-

munitarie relative all'installazione di nuovi ascensori fanno riferimento alla Direttiva Ascensori 95/16/CE (recepita in Italia con il DPR 162/1999) in base alla quale ogni ascensore di nuova installazione deve rispettare tutte le specifiche disposizioni legislative contenute appunto nella Direttiva Ascensori, compresi i requisiti essenziali di sicurezza e salute (Allegato I). Altri requisiti essenziali di sicurezza che riguardano la disabilità sono riscontrabili nell'Allegato I alla nuova Direttiva Macchina 2006/42/CE. Nel contesto della norma europea, l'accessibilità – ha spiegato Tattoli – è descritta come "la caratteristica degli ascensori che permette alle persone (incluse quelle disabili) di accedervi e usarne le possibilità in modo eguale e indipendente". Tattoli ha, quindi, richiamato l'attenzione sul conflitto tra le norme armonizzate e le disposizioni legislative nazionali: la UNI EN 81-70, infatti, supera e in alcuni casi contrasta con le specifiche funzionali e dimensionali prescritte dalle disposizioni nazionali. Mentre la legislazione nazionale sugli ascensori è sostanzialmente studiata per consentire l'accesso alle persone con mobilità ridotta, la UNI EN 81-70 prende in considerazione anche la disabilità sensoriale (vista ridotta, udito ridotto e parola ridotta) e quella intellettuale (difficoltà di apprendimento con comprensione ridotta dei comandi). Sono escluse le disabilità con requisiti non chiaramente correlati alle funzioni dell'ascensore come ad esempio la claustrofobia. Nel tentativo di trovare una soluzione al contrasto legislativo, nel 2009 la Commissione Ascensori dell'UNI ha approvato un documento di confronto tra il DM 236/89 e la UNI EN 81-70. Successivamente lo stesso lavoro di confronto è stato svolto per le norme armonizzate EN 81-40 ed EN 81-41.

L'attenzione si è poi spostata sulla EN 81-42 (piattaforme verticali con supporto del carico completamente chiuso) e sull'avvio dell'attività di redazione della norma stessa. La decisione di avviare un *Preliminary New Work Item* (PNWI) – ha detto Tattoli – è stata presa dal CEN/TC10 alla fine del 2013 con la risoluzione 029, durante il plenary meeting di Londra, mentre con la risoluzione 030 si è stabilita la creazione di un gruppo di lavoro specifico per lo sviluppo della nuova norma. Nel corso del 2015 sono previsti cinque incontri in tutta Italia. Le tre Associazioni che promuovono in UNI la segreteria del WG13 partecipano attivamente ai lavori pre e post riunioni. Il primo passo è stato la definizione del modello di valutazione dei rischi e l'individuazione dei requisiti essenziali di sicurezza della Direttiva Macchine applicabili alle piattaforme che rientrano nel campo di applicazione della norma. Come base verrà utilizzato il documento preparatorio della EN81-42 n. CEN/TC 10 N 1102 – "EN 81 42 Report TC10 Approved 2013-11-28 during CEN/TC10 Pleanary meeting in London".

Dopo la pausa pranzo, i lavori sono ripresi con gli interventi di Rossano Allegra e Giovanni Varisco. I due esperti hanno approfondito alcuni aspetti delle norme UNI EN 81-20 e 50, più precisamente hanno parlato dei nuovi requisiti per porte e delle nuove misure per gli spazi liberi in fossa e in testata oltre che dei requisiti delle apparecchiature elettriche e dell'interfaccia con l'edificio.

Rossano Allegra, dopo aver spiegato che sono stati introdotti numerosi cambiamenti per incrementare il livello di tutela della sicurezza di utenti e tecnici addetti, ha approfondito il tema delle installazioni e delle apparecchiature elettriche. Un tema veramente ampio e ricco di riferimenti ad altre norme tecniche che è stato illustrato con grande competenza e chiarezza.

Tra i numerosi cambiamenti introdotti, Allegra ha evidenziato i maggiori requisiti richiesti per il soccorso di persone intrappolate, l'introduzione della stazione di ispezione nella fossa per prevenire l'uso di scale e/o attrezzi speciali per raggiungere i componenti sotto alla cabina (e impedire manovre da parte di terzi), la revisione significativa del capitolo relativo alle apparecchiature elettriche e l'utilizzo delle nuove tecnologie, i requisiti specifici richiesti per cortocircuitare (bypassare) i contatti delle porte di piano e di cabina durante le operazioni di manutenzione o soccorso con la manovra elettrica di emergenza, i nuovi requisiti per la manovra di ispezione sul tetto della cabina, l'illuminazione del vano corsa, degli spazi del macchinario e della cabina, le nuove definizioni e/o la modifica di alcune esistenti e i nuovi mezzi di accesso sicuro e posizionamento degli interruttori di STOP in fossa, segnali, istruzioni obbligatorie.

Un ulteriore approfondimento è venuto da **Giovanni Varisco** attraverso l'esame del documento CEN/TR 81-12:2014, una vera e propria guida che fornisce indicazioni per gli utenti,



soprattutto quelli al di fuori dell'Europa, in modo da consentire loro di applicare le EN 81-20 e 50 pur riconoscendo le possibili varianti introdotte dalle legislazioni nazionali. Varisco ha chiarito quindi l'uso delle parole "*Shall*", "*Should*", "*May*" e "*Can*".

"*Shall*" viene utilizzato per esprimere un requisito di una norma. E' obbligatorio il rispetto di tutte le espressioni che contengono "*Shall*" per rispettare la conformità alla norma stessa. "*Should*" è usato per esprimere raccomandazioni. "*May*" indica che la norma sta dando il permesso. "Can" descrive una possibilità.

Particolare enfasi è stata data all'importanza e alla chiarezza dello scambio di informazioni tra installatore e committente circa gli aspetti legati all'edificio (resistenza delle pareti e della fossa, carichi, temperatura di esercizio e ventilazione, spazi privati e accessibilità…) e all'utilizzo previsto dell'impianto, ad esempio l'uso di mezzi di carico pesanti (muletti) di cui tenere conto nella progettazione dell'impianto stesso.

E' stato sottolineato il fatto che iniziano a circolare le prime interpretazioni del CEN in risposta alle richieste dei Paesi membri, e soprattutto che è disponibile in rete un documento del CEN aggiornato di volta in volta con le Domande & Risposte su numerosi punti delle norme EN 81-20 e 50 che richiedono una spiegazione o una correzione, e che saranno introdotte nella prima revisione delle norme stesse che avverrà subito dopo la loro data di entrata in vigore definitiva con l'emissione del primo Emendamento, già allo studio.

Un segnale che c'è grande attenzione attorno all'evoluzione normativa.

Ricca e particolareggiata, l'esposizione di Varisco ha sviscerato molti aspetti, prima della norma UNI EN 81-20 e poi della UNI EN 81-50. Per quanto riguarda la UNI EN 81-20, Varisco ha spaziato dall'elenco dei pericoli significativi ai requisiti di sicurezza e/o misure di protezione, dagli spazi liberi di sicurezza (in testata e in fossa) al vano di corsa, porte di piano, porte di cabina e cabina e alle numerose tipologie di scale previste per garantire l'accesso alla fossa del vano di corsa. Per quanto riguarda invece la UNI EN 81-50, Varisco è entrato nel dettaglio specificando i cambiamenti e indicando i punti rimasti invariati.

I relatori hanno rinnovato l'invito agli attori del settore a considerare che già oggi è possibile costruire e installare ascensori seguendo le nuove norme UNI EN 81-20 e 50, e che occorre giungere preparati alla data del 1° settembre 2017, momento in cui non sarà più possibile utilizzare le attuali norme Uni EN 81-1&2.

Tenendo presente che molti ascensori la cui installazione inizierà nel periodo di transizione dovranno essere collaudati dopo tale data, questi dovranno essere progettati e costruiti in conformità alle nuove normative ed è perciò importante che i componenti siano adeguati e pronti per tempo.

Per questo motivo i seminari di formazione sono iniziati prontamente dalla pubblicazione delle nuove norme e vengono ripetuti sul territorio, per favorire la conoscenza e offrire spunto e stimolo di studio per le Aziende che si dovranno confrontare sul mercato.

Dopo il dibattito, i lavori del riuscitissimo convegno sono stati chiusi dal presidente di Anacam Michele Mazzarda.

“La Città che sale” a EXPO Milano 2015

Anacam e AssoAscensori a luglio hanno organizzato un interessante convegno presso il padiglione di Federalimentare all’Expo di Milano dal titolo “La città che sale”. Illustri ospiti sono intervenuti per parlare dello sviluppo degli ascensori

Prendendo a prestito il titolo di un famoso dipinto futurista di Umberto Boccioni dell’inizio del Novecento, oggi esposto al MOMA di New York, AssoAscensori ed Anacam hanno organizzato un interessante ed innovativo convegno presso il padiglione di Federalimentare all’Expo di Milano, lo scorso 8 luglio.

Dopo i saluti iniziali degli organizzatori, i presidenti di AssoAscensori e di Anacam **Roberto Zappa** e **Michele Mazzarda**, che hanno sottolineato l’importanza degli ascen-







sori nella città moderna e il ruolo di primo piano svolto dall’Italia a livello internazionale grazie al suo vastissimo parco impianti, alla leadership dei propri produttori di componenti nel commercio internazionale e alla grande professionalità e competenza delle imprese che gestiscono la manutenzione degli impianti, i lavori sono stati aperti con l’intervento dell’architetto **Dario Trabucco**, ricercatore in Tecnologia dell’architettura presso l’Università IUAV di Venezia. Nel suo lungo ed appassionato intervento Trabucco ha illustrato le tappe fondamentali della storia dell’ascensore dall’antichità ai giorni nostri, includendo anche i “progenitori” dell’ascensore moderno, nato, come noto, nell’Ottocento con l’applicazione del freno paracadute da parte dell’americano Elisha Otis. Trabucco ha

quindi spiegato il forte impulso dato allo sviluppo verticale delle città dal perfezionamento della tecnologia degli ascensori, con la nascita dei grattacieli e di nuovi modelli di urbanizzazione. E' stato citato l'esempio della Parigi della seconda metà dell'Ottocento, con i grandi lavori di risistemazione della città promossi dal barone Haussmann tra il 1853 e il 1869, come l'ultimo progetto urbanistico di una grande città pensato senza l'ascensore, con tutto ciò che ne consegue in termini di sviluppo verticale degli edifici. Trabucco si è quindi soffermato su alcuni dei grattacieli più significativi che hanno caratterizzato la storia dell'architettura dall'inizio del Novecento ad oggi e presentato gli ultimi progetti, compresi quelli ancora in fase di realizzazione con altezze che arrivano a sfiorare i mille metri.

E' quindi intervenuta **Serena Vicari Haddock**, professore di sociologia urbana presso l'Università Bicocca di Milano, la quale si è soffermata sui nuovi modelli di sviluppo delle città sottolineando anche lo sviluppo sotterraneo degli edifici, reso possibile grazie ai più moderni sistemi di sollevamento per vetture, cose e persone. Successivamente, ha preso la parola l'architetto **Stefano Boeri**, recente vincitore dell'International Highrise Award 2014, prestigioso premio internazionale che ogni due anni viene assegnato all'edificio alto più bello e innovativo del mondo: il riconoscimento è andato ai due edifici del Bosco



Qui sopra: Serena Vicari Haddock

A fianco: Alberto Fiorillo e Dario Trabucco

Verticale realizzati a Milano. Boeri ha dedicato la sua analisi iniziale allo sviluppo verticale della città di Milano, illustrando alcuni dei più significativi edifici alti del capoluogo lombardo costruiti nell'ultimo secolo e che, in particolare a partire negli anni '50 con la Torre Pirelli, la Torre Galfa e la Torre Velasca, sono stati il simbolo di una metropoli moderna e di un periodo vitale e ricco. Ma la maggior parte dell'intervento di Boeri è stato dedicato proprio all'ormai famoso progetto del Bosco Verticale, definito dall'architetto milanese come una nuova idea di grattacielo in cui alberi e umani convivono, primo esempio al mondo di una torre che arricchisce di biodiversità vegetale e faunistica la città che la accoglie. Boeri ha presentato il progetto soffermandosi molto anche sulle fasi preparatorie, con lo





Stefano Boeri

studio degli effetti del vento, dell'umidità, dell'esposizione solare sulle piante che dovevano essere inserite negli edifici, e dei diversi effetti in funzione dell'altezza a cui le piante stesse dovevano essere collocate. Un progetto architettonico altamente innovativo e che continua ad evolvere anche oggi che gli edifici sono ormai abitati, con lo studio continuo dello stato di salute delle piante e le analisi anche sociologiche sulle interazioni tra condòmini e mondo vegetale, tra spazi privati e spazi comuni.

La chiusura dell'evento è stata affidata all'intervento, del tutto particolare nella sua originalità, dell'attore **Jacopo Neri** che ha recitato l'Elogio dell'ascensore. Il testo è tratto dal libro "No bici" di **Alberto Fiorillo**, giornalista de Il *Venerdì di Repubblica* e moderatore del pomeriggio milanese. Nel suo divertente monologo, Neri ha esaltato le virtù dell'ascensore ed ha invitato a riflettere presentandolo come metafora della mobilità sostenibile. L'ascensore "rappresenta il corretto approccio alla mobilità urbana - ha declamato Jacopo Neri nel suo Elogio - si valuta la distanza da coprire, si misurano le proprie forze, si stima il tempo necessario per l'ascesa o la discesa, facendo tutte queste complesse operazioni in poche frazioni di secondo sia davanti al familiare impianto del nostro condominio così come guardando la porta di un elevatore che vediamo per la prima volta. Si sceglie l'Ascensore perché in quel preciso momento è il veicolo migliore per coprire quel preciso percorso. Se fosse sempre questo il criterio guida dello spostamento, nelle città avremmo più pedoni, più ciclisti, più utenti del trasporto pubblico, più car sharing e pochissimi automobilisti".

In rappresentanza del sottosegretario allo Sviluppo Economico, senatrice Simona Vicari, invitata ma impossibilitata a partecipare per improrogabili impegni istituzionali, ha rivolto un saluto alla platea l'ingegnere **Vincenzo Correggia**, dirigente responsabile dell'ufficio Normativa tecnica del Ministero, che ha testimoniato l'attenzione del Governo per un comparto di eccellenza dell'industria nazionale e per il rilevante ruolo sociale svolto dalle imprese di manutenzione che garantiscono l'accesso in sicurezza agli edifici da parte di tutti i cittadini.

Anacam Calabria: seminario tecnico aperto anche ai non associati

Ancora un'importante sessione formativa di aggiornamento tecnico per gli ascensoristi calabresi. Su iniziativa del presidente regionale Giuseppe Febert, si è tenuto il 10 luglio, presso la sede Confindustria di Reggio, un seminario tecnico di alto livello dedicato all'analisi delle principali normative tecniche che regolano il settore degli ascensori. Tra i relatori Roberto Corradini, membro della Commissione Ascensori dell'UNI; Paolo Tattoli, tecnico dell'INAIL e attuale presidente della Commissione Ascensori dell'UNI; Luca Incoronato, responsabile della sede nazionale Anacam; Alessandro Di Scala di Mediacom e Bruno Vusini, amministratore delegato di AMC Instruments, società spin off del Politecnico di Torino.

Corradini, con estrema chiarezza e competenza, ha illustrato l'ultima versione delle norme che devono essere applicate quando si eseguono lavori di manutenzione straordinaria sugli ascensori (UNI 10411) mentre Tattoli ha analizzato l'evoluzione delle norme a livello europeo e in particolare di quelle della famiglia EN81. "Un intervento molto apprezzato quello di Tattoli che con il suo entusiasmo ha trascinato tutti" ha commentato il Presidente di Anacam Calabria.

Incoronato, invece, si è soffermato sui nuovi contratti di manutenzione, sulle clausole vessatorie e sulle responsabilità dei vari attori coinvolti, in primo luogo il condominio.

Delle criticità e dei fattori di successo per il recupero crediti ha parlato Alessandro Di Scala che ha poi presentato la convenzione stipulata tra Anacam e Mediacom. "Il nostro obiettivo è fidelizzare il cliente. Se lo aggrediamo nel tentativo di riscuotere i crediti rischiamo di perderlo. Mediacom è un prezioso alleato per noi proprio perché specializzata nella gestione del credito più che nel recupero" ha spiegato Giuseppe Febert.



Con Vusini è stato affrontato il tema della "radiografia" delle funi di trazione. "AMC è l'unica azienda al mondo che fa il controllo delle funi per ascensori. Ci sono solo altre due aziende che svolgono un'attività simile ma su funi molto più grosse: una si trova in America e una in Russia. L'Anacam nazionale ha chiuso un accordo con AMC - ha detto Febert - e noi stiamo portando avanti questo discorso non solo con gli associati ma anche con i non associati, ai quali l'incontro era aperto".

Nel corso del seminario tecnico è stato, inoltre, distribuito il libro sulla sicurezza a firma Tattoli-Iotti.

Presenti alcune decine di ascensoristi, provenienti anche da Cosenza e da Catanzaro, che hanno avuto la possibilità di intervenire nel corso del seminario con domande dirette ai relatori.

Al termine dei lavori, protrattisi per l'intera giornata, gli operatori calabresi hanno avuto conferma dell'importanza dell'aggiornamento tecnico e della formazione in un settore caratterizzato da una continua evoluzione tecnologica e normativa.



Ascensori e Quesiti
Prezzo cad. € 48,80 ii
Prezzo cad. soci € 39,04 ii
Autori: Michele De Mattia,
Paolo Tattoli



Elementi di valutazione dei rischi e di gestione della sicurezza nelle piccole e medie aziende ascensoristiche
Contributo spese per gli associati € 10,00 + Iva + spese di spedizione e contributo spese per i non associati € 20,00 + Iva + spese di spedizione.
Autori: Giuseppe Iotti,
Paolo Tattoli



"Miglioramento e mantenimento della sicurezza degli ascensori in esercizio"
Prezzo cad. € 28,00 ii
Prezzo cad. soci € 23,00 ii
(Edizione Maggioli)

I prezzi si intendono esclusi delle spese di spedizione.
E' possibile acquistare tramite l'Assolift Servizi S.r.l. Unipersonale tutte le Norme UNI - Aggiornamento 2015

Per informazioni contattare: Assolift Servizi S.r.l. Unipersonale
Via Emilia, 47 - 00187 ROMA
Tel. 0642 013 893, Fax 0647 438 98
E.mail: assolift149660@assolift.191.it



VICINI III



CMA 12



DONATI 15



SEA SYSTEM 20



IGV 28



SAMERLIFT 36



EUROPANEL 48



SMS 66



CMM 76



TELESAN 84

Vicini

PORTE METALLICHE PER ASCENSORI

Publierre - Milano



IL TAYLOR MADE ITALIANO











- Porte ad un battente per ascensori e piattaforme a due, tre e quattro battenti, articolate, manuali e motorizzate
- porte EI antincendio ad uno e due battenti
- porte EI antincendio ad un battente PANORAMICHE (esclusive)
- porte manuali di cabina a disegno imbotti di porte automatiche, da 1 a 6 ante.
- Vasta gamma di accessori per porte e per ascensori

| CANCELLI AVVOLGIBILI MOTORIZZATI | CANCELLI FLESSIBILI MANUALI | CANCELLI A GHIGLIOTTINA MANUALI | DI PIANO E DI CABINA |

Vicini

PORTE METALLICHE PER ASCENSORI

VICINI & C. srl - Via del Lavoro, 32 - 20863 - Concorezzo (MB) - Italy - Tel. +39.039.6886320 - info@viciniporte.it - www.viciniporte.it

Sedi regionali Anacam

Abruzzo
Presidente Giovanni Colelli
Via Berna 32 - 65010 Spoltore (Pe)
Tel. 085 4157164 - Fax +39 085 4157166
E-mail: imap@dimidove.com

Calabria
Presidente Giuseppe Febert
Via Friuli Dir. II - 89124 Reggio Calabria
Tel. 0965 28552 - Fax 0965 899307
E-mail: info@febert.it

Campania
Presidente Luciano Pastore
Via Amedeo Modigliani 13 - 80126 Napoli
Tel. 081 5887162 - Fax 081 2410452
E-mail: info@ascensoripastore.it

Emilia Romagna
Presidente Ivan Ferrarini
Via A. Depretis 6/A - 43100 Parma
Tel. 0521 994224 - Fax 0521 988703
E-mail: info@farma.it

Lazio
Presidente Mauro Biagetti
Via della Pisana, 399 - 00163 Roma
Tel. 06 66158990 - Fax 06 66158917
E-mail: info@zimmermann.it

Liguria
Presidente Massimo Cuoghi
Via R. Mandoli, 31/N - 16139 Genova
Tel. 010 881353 - Fax 010 881882
E-mail: info@cuoghiascensori.it

Lombardia
Presidente Roberto Corradini
Via Cà Bassa, 31 - 21100 Varese
Tel. 0332 333122 - Fax 0332 333254
E-mail: roberto.corradini@amcaelevatori.com

Marche
Presidente Paolo Bedetti
Via Rismondo, 3 - 60123 Ancona
Tel. 071 9161393 - Fax 071 9161393
E-mail: paolo.bedetti@glbascensori.com

Piemonte
Presidente Antonio Ciani
Via Fleming 5/b - 28100 Novara
Tel. 0321393725 - Fax 032134662
E-mail: info@novel-ascensori.it

Puglia
Presidente Pasquale Fiore
Via degli Artigiani 32 - 76121 Barletta (BAT)
Tel. 0883 515627 - Fax 0883 515625
E-mail: pasquale.fiore@ascensorifiore.it

Sardegna
Presidente Omero Campus
Via Rossini 58/A - 09129 Cagliari
Tel. 070 44327 - Fax 1782286049
E-mail: sardascensori@tiscali.it

Sicilia
Presidente Giancarlo Aquilea
Via Papa Paolo VI, 10 - 90142 Palermo
Tel. 091 362418 - Fax 091 6375780
E-mail: acmascensori@virgilio.it

Toscana
Presidente Luca Pierazzoli
Via L. Gordigiani, 26 A/B - 50127 Firenze
Tel. 055 367501 - Fax 055 367504
E-mail: luca.pierazzoli@pierazzoli.com

Trentino-Alto Adige
Presidente Paolo Segatta
Via Vienna 10 Z.I. Spini - 38100 Trento
Tel. 0461 994066 - Fax 0461 950012
E-mail: domolift@domolift.it

Umbria
Presidente Sonia Rosetti
Via Migliorati 11/13 - 06132 Perugia
Tel. 075 33700 - Fax 075 35056
E-mail: info@rosettiascensori.it

Veneto e Friuli VeneziaGiulia
Presidente Bruno Vergati
Via Caldonazzo 13 - 35035 Mestrino (PD)
Tel. 049 8987160 - Fax 049 8987280
E-mail: info@vergati.it