Spedizione in Abb. Post. 70% Filiale di Roma

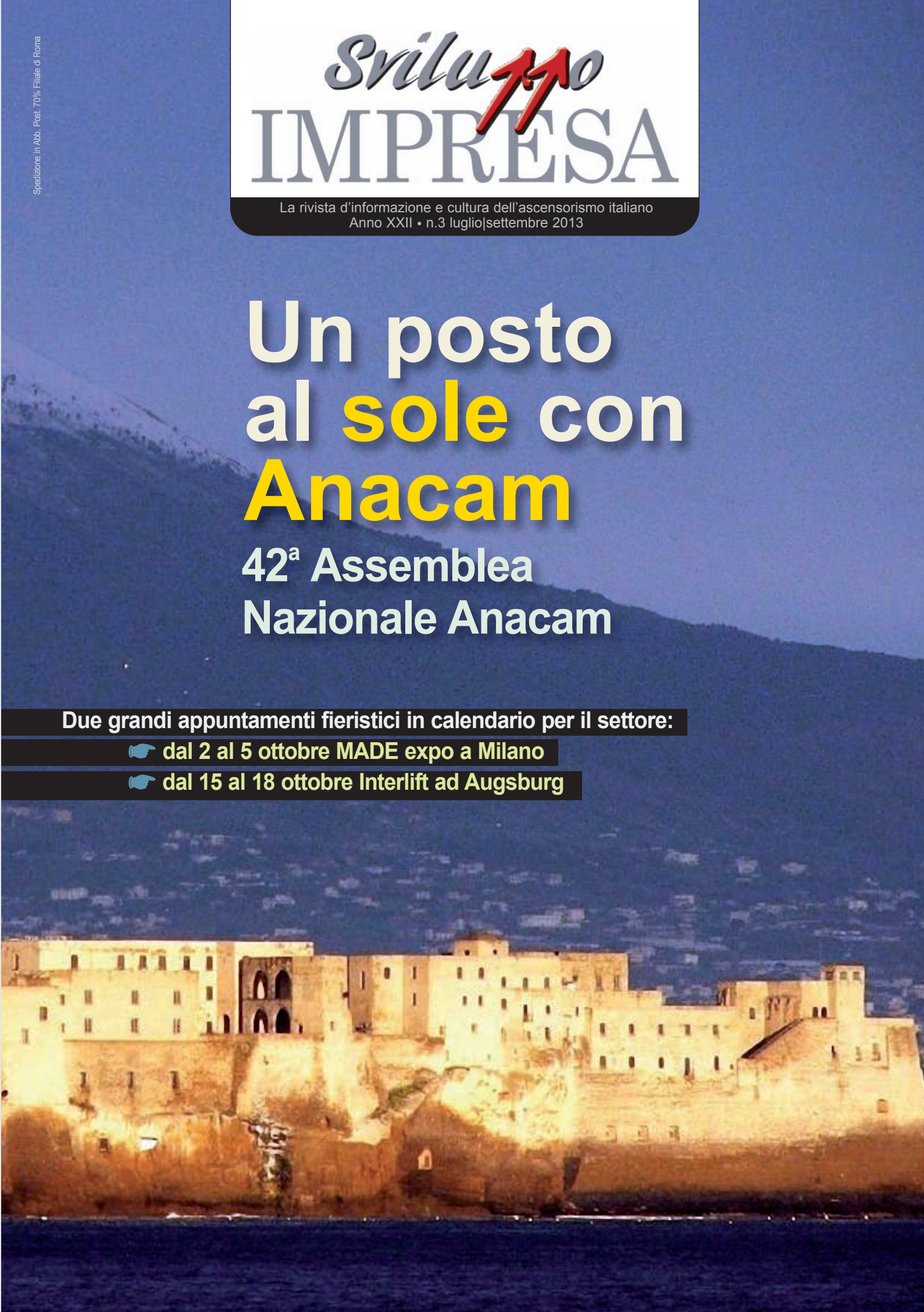
Sviluppo IMPRESA
La rivista d'informazione e cultura dell'ascensorismo italiano
Anno XXII • n.3 luglio|settembre 2013

Un posto al sole con Anacam

42ª Assemblea Nazionale Anacam

Due grandi appuntamenti fieristici in calendario per il settore:

- **dal 2 al 5 ottobre MADE expo a Milano**
- **dal 15 al 18 ottobre Interlift ad Augsburg**



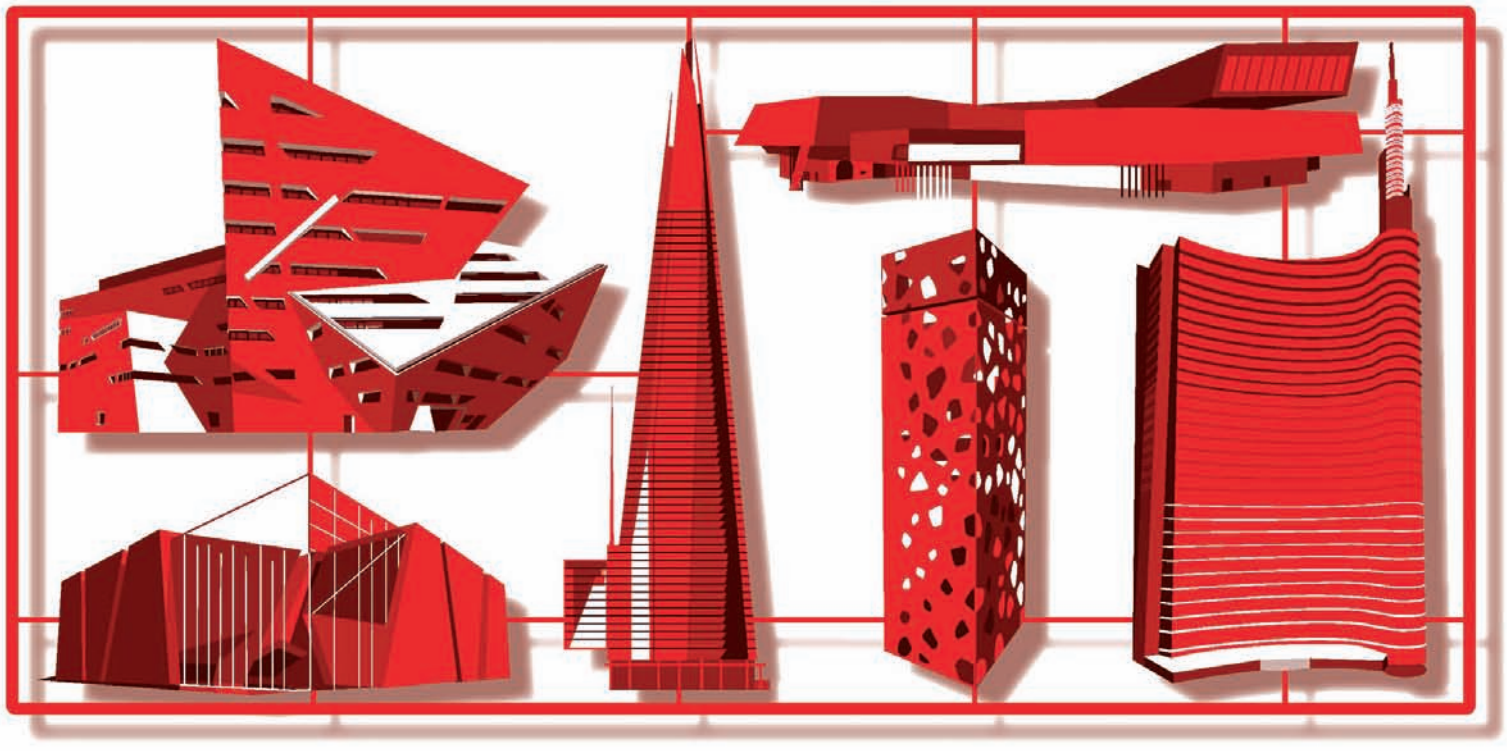
MADE expo

Milano Architettura Design Edilizia

02_05 | 10 | 2013

Fiera Milano Rho

PROGETTARE IDEE _ COSTRUIRE INNOVAZIONE



La fiera biennale internazionale per il mondo delle Costruzioni

I saloni di MADE expo: **Costruzioni e Cantiere | Involucro e Serramenti | Interni e Finiture | Energia e Impianti | Software e Hardware | Città e Paesaggio**

www.madeexpo.it

Promosso da

FLA FEDERLEGNOARREDO

UNCSAAL

UNICMI

Partner

EXPO MILANO

FIERA MILANO

Con il patrocinio di

Commissione europea

Presidenza del Consiglio dei Ministri

RegioneLombardia

Milano Comune di Milano

www.federlegnoarredo.it | +39 051 66 46 624 | info@madeexpo.it

Associazione Nazionale
Imprese di Costruzione
e Manutenzione Ascensori

Proprietà
ANACAM
Associazione Nazionale
Imprese di Costruzione
e Manutenzione Ascensori

Fondazione 1971
Sede Via di Porta Pinciana, 4
00187 Roma
Tel. 0642013861
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 di Porta Pinciana, 4
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 De Fusto - Nicola Di Lillo - Pasquale Fiore - Bruno Forzinetti - Michele Mazzarda - Edoardo Rolla - Bruno Vergati - Enrico Vitale

sommario

Anno XXII • trimestrale • n.3 luglio|settembre 2013

editoriale
I nuovi scenari e le strategie necessarie
di Michele Mazzarda, presidente nazionale ANACAM 3



mondo economico
Bye bye recessione? Sì, ma non per tutti
di Luigi Monfredi 4

assemblea nazionale
42ª Assemblea Nazionale Anacam. Grande successo a Napoli 8

13 giugno 2013
Un anno di Anacam
Intervento di Edoardo Rolla, segretario generale Anacam 18



Anacam Academy, il progetto si espande
Intervento di Silvio Mancini, docente progetto Anacam Academy 20

Relazione sull'attività di Efesme
Intervento di Giuseppe Iotti, segretario generale Efesme 22

Le principali novità della norma UNI 10411-2
"Modifiche ad ascensori idraulici non conformi alla Direttiva 95/16/CE"
Intervento di Roberto Corradini, rappresentante Anacam presso la Commissione Ascensori UNI 24

Presentazione della polizza sanitaria riservata ai titolari e soci delle imprese associate Anacam e ai loro familiari
Intervento di Angelo Nicolosi, C.A. Broker Srl 26

14 giugno 2013
La situazione economica in Italia e il panorama internazionale
Intervento di Luigi Monfredi, giornalista economico TG1 27

Riepilogo degli obblighi e delle procedure relative alle recenti norme in materia di solidarietà negli appalti
Intervento di Luca Incoronato, direttore sede nazionale Anacam 31

Gestione e recupero del credito per le Pmi del settore ascensoristico
Intervento di Daniele Russo, Mediacom 33

L'indagine: modalità e risultati
Intervento di Alessandro Di Scala, Mediacom 33

Formazione e addestramento per l'utilizzo di dispositivi di protezione anticaduta e problematiche connesse con il lavoro in solitaria.
La formazione obbligatoria ai sensi del D.Lgs. 81/2008 per i lavoratori e i preposti degli addetti all'installazione e manutenzione degli ascensori
Intervento di Sandro Scarpetta, Fas - Sicurezza del lavoro 38

La formazione obbligatoria ai sensi del D.Lgs. 81/2008 per i lavoratori e i preposti degli addetti all'installazione e manutenzione degli ascensori
Intervento di Carlo Vito Magli, direttore U.F. V Affari Generali, Organi Collegiali e Contenzioso Ispesl 41

L'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011: la formazione specifica
Intervento di Paolo Tattoli, presidente Commissione Ascensore UNI 46

Interlift 2013 e le iniziative legate alla Special Partnership con l'Italia
Intervento di Joachim Kalsdorf, comitato organizzatore della Fiera Interlift di Augsburg, con la traduzione di Susan De Piro, comitato organizzatore della Fiera Interlift di Augsburg 47

L'approccio commerciale con il cliente
Intervento di Maurizio Gri, Vendita Consumer - Telecom Italia Mobile 48

Responsabile Comunicazione
Giovanni Colelli

Responsabile Organizzativo
Luca Incoronato

Segreteria Organizzativa
Laura Ferrari
Federica Valli

Realizzato da
Stefano Navarrini
Via San Godenzo, 115
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.

Piattaforme elevatrici: le norme in vigore a livello nazionale (DM 236/89) ed europeo (UNI EN 81-41) e le norme in preparazione (prEN 81-42)
Intervento di Paolo Tattoli, presidente commissione Ascensori UNI 50

Piattaforme elevatrici: parlano i produttori associati Anacam
Introduzione e coordinamento di Roberto Corradini, presidente Anacam Lombardia e membro commissione Ascensori UNI
Interventi di Gruppo Millepiani, IGV, Garaventa Lift, ICM, CEA 53
Gruppo Millepiani, Massimo Santambrogio 54
IGV, Paolo Antico 55
Garaventa Lift, Claudio Tassinari (responsabile ufficio tecnico di Monitor) 56
ICM Srl, Tiziano Caresani 57
CEA Srl, Elio De Fusto (presidente) 59

15 giugno 2013
La legge di riforma del condominio e i suoi riflessi sui rapporti tra amministratori e fornitori e appaltatori
Intervento di Luca Incoronato, responsabile Sede Nazionale 60
Intervento di Carlo Parodi, responsabile Centro Studi Anaci 61
Intervento di Loredana Barbati, presidente Anaci Napoli 62

Accredia, lo stato di accreditamento degli Organismi notificati
Intervento di Lorenzo Petrilli, Accredia 63
A confronto con Vincenzo Correggia 64

Il decreto-legge 35 sul pagamento dei debiti della PA e le prospettive per una proroga della detrazione Irpef del 50%
Intervento di Girolamo Pisano, deputato e membro della Commissione Finanze della Camera dei Deputati 65

Ringraziamento agli sponsor 70

Album della cena della 42ª Assemblea Anacam 71

fiere
MADE expo: torna l'Area Ascensori con un'offerta qualificata e integrata. Conferma anche per Condominio App 83

Italia Magnifica
Interlift 2013, Augsburg, 15-18 ottobre 2013 84

europa
Sicurezza e mercato: il punto durante il Consiglio di Amministrazione di Efesme
di Giuseppe Iotti, segretario generale Efesme 86

formazione
Aziende ascensoristiche.
Corso per lavoratori addetti alla conduzione delle attrezzature di lavoro per le quali è prevista una specifica abilitazione degli operatori ai sensi del D.Lgs.81/08 e s.m.i.
Le novità introdotte dall'Accordo del 22 febbraio 2012 tra il Governo, le Regioni, le Province Autonome di Trento e Bolzano
di Paolo Tattoli, presidente Commissione Ascensori UNI e Alberto Giuseppe Tattoli, ingegnere esperto di Sicurezza sul Lavoro 90

il punto di vista
La cooperazione è l'unica strada possibile
di Pasquale Fiore, presidente Anacam Puglia 94

traguardi
Ri.Va. Ascensori di Mina & C, quarantacinque anni di vita. Progetti e tanta voglia di crescere 96
Bonifacio & Tenan Snc, 50 anni di ascensori 99

riceviamo e pubblichiamo
Uno sciopero d'epoca
di Mario Moretti, ingegnere 102

rassegna stampa 106
pubblicazioni assolift e inserzionisti 112

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

I nuovi scenari e le strategie necessarie

Anacam ha sempre cercato di essere non solo un riferimento per il settore ma anche un interlocutore valido e competente per le altre Associazioni*, gli Enti, le Organizzazioni e le Istituzioni con cui quotidianamente entra in contatto. Non siamo un'isola. Per far crescere le nostre aziende e difendere la qualità del nostro lavoro dobbiamo dialogare. Con tutti.*

Da sempre ci confrontiamo anche con il vasto e variegato mondo degli amministratori condominiali, di gran lunga il principale cliente delle nostre imprese. Abbiamo assistito, nel corso degli anni, ad una progressiva professionalizzazione del mestiere di amministratore di condominio e alla conseguente marginalizzazione della figura dell'amministratore "fai da te", ovvero del condomino privo di competenze specifiche che si presta a svolgere, magari a rotazione con altri condomini, la funzione di amministratore.



Dell'evoluzione della figura dell'amministrare condominiale ha preso atto la recente Legge di Riforma del condominio che ne ha valorizzato il ruolo incrementandone gli obblighi e le responsabilità. Ma i cambiamenti sono ancora in corso e sono suscettibili di modificare in profondità lo scenario in cui andranno ad operare le nostre imprese. Stiamo assistendo di recente a fenomeni di aggregazione tra amministratori, alla costituzione di società che forniscono diversi tipi di servizi per le gestioni immobiliari, all'entrata nel settore di investitori con risorse ingenti ed esperienza internazionale. Si tratta di movimenti che per il momento interessano soprattutto le grandi città del Centro-Nord, ma che si estenderanno progressivamente al resto del Paese. Il mercato italiano si sta, quindi, lentamente avvicinando a quello da tempo consolidato in molti Paesi del nord Europa dove la gestione degli immobili è in mano ad un numero ridotto di operatori che agiscono in una logica di impresa finora estranea alla realtà italiana.

Come Associazione e come operatori del settore non possiamo esimerci dal seguire con attenzione i nuovi scenari della gestione immobiliare, valutarne i rischi e le opportunità e definire una strategia che consenta alle Pmi del settore ascensoristico di mantenere il ruolo di primo piano che sono riuscite a conquistarsi quali fornitori di servizi per gli immobili in condominio.

L'attenzione che la nostra categoria deve prestare ai cambiamenti in atto nel mondo della gestione immobiliare è la ragione principale che ha indotto l'Anacam ad essere presente a MADE expo 2013, dove la rappresentanza delle figure che si occupano a vario titolo di gestione di immobili è forte e qualificata ed è concentrata nell'area denominata "Condominio App", adiacente allo stand Anacam nel padiglione 6 di fieramilano. Tra i diversi appuntamenti, segnalo il workshop "L'innovazione nel settore immobiliare alla luce della Riforma – Nuovi scenari, nuovi mercati, nuovo clienti" organizzato da Sinteg per venerdì 4 ottobre alle ore 10.30, dove interverrò in rappresentanza di Anacam.

Non possiamo inoltre prescindere dall'evoluzione e sviluppo del prodotto e del modo di fornire servizi. Continuare ad essere costantemente in contatto con i produttori per stare al passo con quanto le nuove tecnologie e le strategie mondiali di distribuzione stanno imponendo, deve essere un valore aggiunto alla nostra attività.

Dobbiamo continuare a perseguire quanto iniziato da Efesme in Europa sui tavoli tecnici e normativi, nell'ottica della difesa delle Pmi, oggi vero motore trainante dell'economia reale, al fine di poterci posizionare sul mercato con la possibilità di avere soluzioni per prodotti e servizi all'avanguardia.

Se non torniamo a cercare di riavvicinarci a sistemi che ci aiutino ad implementare sviluppo e crescita della qualità sia nei prodotti, che nei servizi, che nella gestone manageriale delle nostre aziende, rischiamo di restare indietro in tempi molto brevi.

Soltanto con l'aggregazione e strategie volte a non rimanere individualisti, seppur bravi, si può cercare di non perdere distanza dalla realtà e dal mondo economico che cambia dinamiche sempre più velocemente.

Ad Augsburg quest'anno ci sarà il nostro Paese come tema conduttore dell'esposizione.

Siamo stati promotori e co-realizzatori, insieme alla rivista Elevatori e ad Anica, di un progetto ambizioso che si chiama "Italia Magnifica", nel quale oltre ad un museo ci saranno spazi dedicati anche ai prodotti tipici del nostro Paese. Quindi sarà un momento di incontro e aggregazione importante sia per visitare il museo, con molti pezzi di storia dell'ascensorismo, sia per vedere esposti i prodotti "cult"del nostro Paese che sono conosciuti in tutto il mondo.

Vi aspetto a Milano e ad Augsburg, ai nostri stand, per accogliere le vostre opinioni.

Non mancate.

 di *Luigi Monfredi*

Bye bye recessione? Sì, ma non per tutti

Bye bye recessione, ma non per tutti e quindi la ripresa, che pure c'è, resta a rischio. L'Ocse, organismo che raggruppa i 33 Paesi più industrializzati, mette il timbro sulla fine della crisi anche per gli Stati europei che usano l'euro. Ma non per l'Italia. Nelle stime per il 2013, infatti, spicca la crescita dei Pil di Francia, Germania, Gran Bretagna e Stati Uniti. E noi? Nel 2013 il Pil dell'Italia sarà a -1,8% rispetto al -2,4 del 2012. Insomma, si continua a cadere ma più lentamente. E il capo economista dell'Ocse Padoan rimane fiducioso: "Presto l'Italia tornerà a crescere, ci siamo quasi". L'Organismo internazionale, comunque, tiene alta la guardia sulla disoccupazione e la bassa crescita che potrebbero alimentare tensioni sociali, evidenziando la necessità di riforme per affrontare le "disparita". Perché "alta disoccupazione e bassa crescita sono suscettibili di aggiungere tensioni sociali nelle economie avanzate e in quelle emergenti". In particolare, "servono riforme per rilanciare la crescita" nei Paesi dell'area Ocse e "'ridurre gli ostacoli strutturali che impediscono la creazione di posti di lavoro". Non ancora superati gli squilibri all'interno della moneta unica e nei Paesi con un alto debito pubblico come l'Italia, dice il rapporto dell'Ocse, la debole domanda interna é solo in parte stata compensata dall'export. Quello che preoccupa maggiormente gli analisti è lo stato delle banche in diversi Paesi: sono insufficientemente capitalizzate e appesantite da cattivi prestiti, bene la vigilanza comune ma occorrono controlli più stringenti. Essere fuori dalla recessione, tuttavia, non vuol dire averla messa definitivamente alle spalle. "Nonostante il miglioramento del trend di crescita nei Paesi dell'Ocse, sulla ripresa pesano rischi importanti". Pertanto, rileva l'Organizzazione internazionale, "è necessario continuare a sostenere la domanda, anche attraverso politiche monetarie non convenzionali, al fine di minimizzare i rischi e attuare delle riforme per sostenere la crescita". Giudizio positivo, quindi, su Federal Reserve e Bank of Japan che stanno iniettando fortissimi quantitativi di liquidità per sostenere la ripresa e la domanda interne. Bene, per l'Ocse, anche la Bce di Mario Draghi: la sua attività di sostegno ai Paesi deboli con la difesa dei loro titoli di Stato sta dando i suoi frutti. Intanto da noi continua a tenere banco la questione Imu. Tagli allo stato centrale per assicurare parte della copertura prevista per la cancellazione della prima rata. Il concetto sembra vago, ma nella relazione tecnica del Ministero dell'Economia allegata al decreto, i numeri prendono forma e ci raccontano, tra l'altro, un vero e proprio lavoro di cesoia sulle spese di tutti i Ministeri per quasi un miliardo di euro. Non si tratterà solo di spese destinate ai consumi dei singoli Dicasteri. Per la gran parte arriveranno da 35 autorizzazioni di spesa dei diversi Ministeri. Ed ecco un taglio al fondo per l'occupazione da 250 milioni e un "prelievo" di 300 milioni alla disponibilità su 40 conti Mps che raccolgono le risorse della Cassa conguaglio settore elettrico per finanziare l'efficienza energe-

Il quadro italiano, avviato verso un'uscita lenta e farraginosa dalla recessione, continua a tenere accesa la spia dell'allarme rosso



tica e le rinnovabili. Sforbiciata anche ai fondi per assumere nuovo personale nella lotta all'evasione fiscale. 300 mln in meno anche per la manutenzione ferroviaria. Il quadro italiano, avviato verso un'uscita lenta e farraginosa dalla recessione, continua a tenere accesa la spia dell'allarme rosso. E Confindustria, Cgil, Cisl e Uil hanno concordato in un documento comune la propria ricetta per la crescita. Destinatario il Governo Letta: meno carico fiscale, più politica industriale e rinnovamento dell'amministrazione pubblica e critiche su Imu e Iva. Banco di prova, l'imminente Legge di stabilità. Un'occasione, ha detto la segretaria della Cgil Camusso, per capire se c'é davvero un cambiamento nella politica economica.

Dalle tasse sul lavoro alle semplificazioni fiscali, dal calo del costo dell'energia agli incentivi per favorire investimenti in ricerca e sviluppo. E' ricco il carnet delle "priorità" indicate da Confindustria e sindacati nel documento comune indirizzato al Governo. Su molti temi, però, il "cantiere Italia" è già al lavoro, con progetti in arrivo. Alcuni nuovi interventi sono onerosi, ma dovranno tener conto dei vincoli di bilancio che quest'anno vedono l'Italia vicinissima alla soglia del 3% di deficit. E' proprio questo uno dei nodi. La coperta delle risorse, dopo l'intervento sull'Imu, è corta e richiede la ricerca di nuovi fondi. Ecco le diverse richieste e le possibili novità in arrivo.

Tasse e costo del lavoro; intervento in Legge di stabilità

La riduzione delle tasse sul lavoro è uno dei nodi centrali delle priorità. Non si

chiede solo un abbattimento del cosiddetto cuneo (cioè del prelievo fiscale sul costo del lavoro) ma un duplice intervento: 1) una riduzione del prelievo sui redditi dei lavoratori, con aumento delle detrazioni; 2) un taglio della componente lavoro nella base imponibile Irap. Il Governo, al momento, ha promesso un intervento sul "cuneo" con la prossima Legge di stabilità. Si sta lavorando alla ricerca delle risorse - 4 miliardi? - che però sarebbero già state in gran parte "prenotate" dall'intervento sull'Imu. Difficili interventi di aumento delle detrazioni sul lavoro anche se queste, utilizzate nel passato per riequilibrare il fiscal drag, sono ferme da anni.

Fisco efficiente e semplice; delega in arrivo

Sindacati e Confindustria chiedono un fisco semplice e "non ostile" attraverso la delega fiscale e un Ddl di semplificazione. Sono due temi sui quali la politica si già sta muovendo. La Commissione Finanze della Camera ha messo a punto il testo base della delega fiscale, per la quale è atteso un iter rapido. Contiene una riforma del catasto e anche semplificazioni per le imprese. Recentemente, poi, l'Agenzia delle Entrate ha tagliato una trentina di adempimenti fiscali delle imprese. E intende proseguire.

Tassazione beni immobili d'impresa

Il tema, accennato nel documento, sembra far riferimento alle deduzioni Imu sui capannoni e gli immobili strumentali. La norma, ha detto il premier Letta, sarà esaminata con il decreto che introdurrà i dettagli della nuova Service Tax. Appuntamento a metà ottobre.

Sindacati e Confindustria hanno elaborato un documento comune sulla crescita destinato al Governo Letta

Calo bolletta energia, in arrivo Dl fare 2

La richiesta di riduzione del costo dell'energia, per migliorare la competitività delle imprese, potrebbe avere presto una prima risposta. Il Governo ha preannunciato un "Decreto del fare 2". Dovrebbe contenere misure che consentiranno una riduzione degli oneri pagati da famiglie e imprese per le rinnovabili: valgono 3 miliardi.

Ricerca e sviluppo, aiuto dal fisco

Il pacchetto di richieste sull'innovazione e lo sviluppo delle imprese è articolato. Si chiedono agevolazioni fiscali stabili per investimenti in ricerca e sviluppo; attuazione dell'agenda digitale; meccanismi di garanzia; aiuti finanziari a grandi progetti di innovazione industriale. Su questo fronte i passi fatti negli ultimi anni sono piccoli. L'agenda digitale, con finanziamenti al lumicino, ha visto con l'ultimo "Decreto del fare" una riorganizzazione dei meccanismi di governance del progetto. Per incentivi a ricerca e sviluppo la strada è in salita: mancano i fondi, come dimostrano le difficoltà a introdurre nel recente passato un bonus per agevolare l'assunzione di ricercatori. Per favorire finanziamenti all'innovazione sarebbero in arrivo norme nel "Fare 2": aiuteranno le imprese in ricerca e sviluppo anche con minibond.

Via province, Ddl in Parlamento

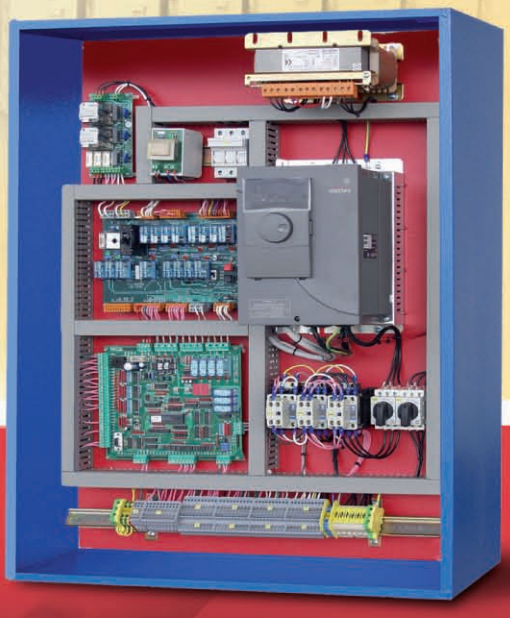
Tra le priorità viene indicata una revisione del titolo V della Costituzione con la cancellazione delle Province e la riorganizzazione dei piccoli Comuni. Il Governo ha approvato recentemente un disegno di legge che svuota i poteri delle Province, ma si tratta di un Ddl di transizione finché non arriverà un vero e proprio progetto di riforma costituzionale.

Spending review, anche per Enti locali

Confindustria e sindacati chiedono un'estensione della riorganizzazione della spesa anche degli Enti locali attraverso i "costi standard" per i servizi resi. E' una strada che il Governo, insieme a quella della spending per le spese dello Stato, intende percorrere. Novità potrebbero già arrivare con la prossima Legge di stabilità.

SAMERLIFT. Quadri di manovra & Componenti.







adv_www.biagini.org

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

42ª Assemblea Nazionale Anacam. Grande successo a Napoli

L'importanza del dialogo, la sicurezza, la formazione, il confronto in Europa, la difficoltà nelle riscossioni, gli aggiornamenti normativi sono alcuni dei temi trattati durante i lavori assembleari nella cornice dell'Hotel Royal Continental




1


2


3


4

Dire, fare, partecipare. La 42ª Assemblea Nazionale dell'Anacam è stata questo e molto altro. Dal 13 al 15 giugno, ospiti dell'Hotel Royal Continental, gli associati Anacam si sono incontrati per ascoltare, approfondire, chiedere, riflettere, discutere sulle tematiche di attualità e di interesse per il settore ascensoristico. In apertura dei lavori il presidente **Michele Mazzarda**[1] ha ringraziato i numerosi imprenditori intervenuti e il direttivo Anacam Campania per il fattivo supporto ricevuto nell'organizzazione del Congresso. **Luciano Pastore**[2] ha salutato i partecipanti e ha ringraziato l'Anacam per aver scelto Napoli quale sede dei lavori congressuali confidando nel fatto che la città ha molto da offrire in quanto a cultura, paesaggio e gastronomia. "I numerosi imprenditori intervenuti – ha detto il presidente di Anacam Campania – rappresentano una positiva risposta all'attività associativa e ne rafforzano le azioni e l'incisività".

Il presidente Anacam ha passato la parola a Bruno Venditti e a Vincenzo De Martino. Il presidente di Confartigianato Ascensoristi **Bruno Venditti**[3] ha sottolineato l'importanza del rapporto di collaborazione tra le due Associazioni al fine di affrontare e risolvere particolari problematiche che interessano le piccole e medie imprese. Entrambe, ha dichiarato Venditti, hanno come obiettivo la tutela delle PMI e, in un ambito più generale, dell'intero settore. In quest'ottica è auspicabile un rafforzamento anche dei rapporti con Anie AssoAscensori.

Vincenzo De Martino[4], presidente di Anie AssoAscensori, ha ricordato che da diversi anni è iniziata una proficua attività propositiva per cercare di risolvere i problemi delle aziende e di tutta la filiera produttiva che include anche le problematiche connesse ai componentisti. De Martino ha detto di condividere con Michele Mazzarda l'opinione che la maggior parte delle problematiche inerenti le piccole e medie imprese e le multinazionali siano condivisibili. "La situazione del mercato, la normativa, il ritardo dei pagamenti sia privati che pubblici (1.450 giorni di ritardato pagamento nel settore pubblico in Campania) sono alcune delle problematiche che investono tutto il settore. Il nostro interlocutore istituzionale – ha affermato il Presidente di Anie AssoAscensori – spesso non conosce i problemi e non dimostra il dovuto interesse per la categoria a cui viene frequentemente rimproverata un'eccessiva frammentazione. L'auspicio e il lavoro che stanno facendo Anacam, AssoAscensori e Confartigianato è di superare le visioni contrapposte approfondendo gli argomenti di co-



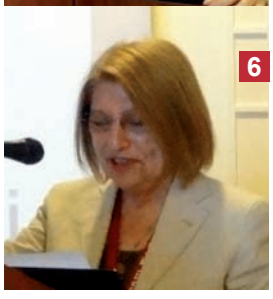


mune interesse. Solo uniti avremo la forza di poter parlare all'esterno. In questo processo occorre includere anche la componentistica. Focalizzare quindi il problema, sforzandosi di proporre soluzioni unitarie. Fino a poco tempo fa l'Italia era il Paese con il maggior numero di impianti a livello mondiale. La componentistica è nata in Italia ed è in Italia che abbiamo le maggiori aziende. Dobbiamo difendere il valore del nostro settore e dobbiamo fare in modo che le aziende possano continuare a produrre. Occorre, quindi, uno sforzo comune per raggiungere gli obiettivi di tutela e crescita del settore".

Il segretario generale **Edoardo Rolla** ha relazionato sulle attività svolte dall'Associazione durante l'ultimo anno partendo dalla considerazione che la crisi generale sta portando a un abbassamento dei prezzi dei servizi di manutenzione, anche al di sotto dei costi vivi di gestione, con il rischio di una riduzione dei servizi stessi e di conseguenza dei livelli di sicurezza. Rolla ha, quindi, invitato gli associati a "non cedere al canto delle sirene che ci porterebbe, senza possibilità di ritorno, a eliminare di fatto la manutenzione con notevoli ripercussione sulla sicurezza degli impianti. Quella sicurezza di cui noi di Anacam abbiamo sempre fatto una bandiera". Il presidente Anacam ha invitato a non sottovalutare il tema della sicurezza sollevato dalla relazione del Segretario Generale. Il principio di responsabilità è sempre uguale e non bisogna mai abbassare l'attenzione.

"Sul tema della formazione - ha continuato Mazzarda - Anacam ha avviato un progetto importante che è l'Anacam Accademy. Partiamo dai ragazzi in età scolare per farli avvicinare al nostro mondo, costruendo accordi di collaborazione con le scuole affinché siano pianificate lezioni specifiche al fine di realizzare un bacino di professionalità sempre più elevato per le nostre aziende. Sono pochi i settori che sono riusciti a entrare direttamente nelle scuole per portare le conoscenze del proprio comparto e costruire una formazione specifica". Mazzarda ha quindi invitato **Silvio Mancini** a testimoniare il lavoro svolto per Anacam Academy. Mancini, che ricopre il ruolo di docente nell'ambito del progetto formativo iniziato due anni fa in collaborazione con Elis, ha tracciato un bilancio dei risultati ottenuti e ha invitato le aziende a non sottovalutare le opportunità offerte dalla formazione finanziata per i dipendenti. Poiché le pratiche risultano particolarmente laboriose, tramite un accordo con Consel-Consorzio Elis, si sta individuando un soggetto che possa offrire assistenza per il disbrigo


5


6

delle pratiche facilitando così l'accesso alla formazione gratuita da parte delle aziende stesse. Mancini ha poi ricordato che Anacam Academy, con l'inizio del nuovo anno scolastico, approderà nelle aule di altri due Istituti, a Bari e a Castellanza.

Verificata la validità dell'Assemblea, è stato chiamato a presiedere i lavori il segretario generale Edoardo Rolla. Dopo la relazione del segretario amministrativo **Antonio Ciani**[5] e la relazione dei revisori dei Conti, tenuta da **Giuseppina Leonardi**[6], è stato messo in votazione e approvato all'unanimità il bilancio consuntivo 2012.

Giuseppe Iotti, segretario generale di Efesme, ha illustrato le attività della Federazione in particolare per quanto riguarda la legislazione europea, il confronto con le altre Associazioni di settore ELA ed ELCA e con la DG Imprese della Commissione Europea. Iotti ha sottolineato, inoltre, che la linea di Efesme non è solo quella di fornire alle Associazioni iscritte un'informazione sulle attività svolte ma, per quanto possibile, di influenzare l'evoluzione del mercato a favore delle PMI o quanto meno di ostacolare le azioni sfavorevoli.

La parola è passata a **Roberto Corradini**, presidente Anacam Lombardia e membro della Commissione Ascensori dell'UNI, che, diversamente da quanto indicato nell'ordine del giorno, ha esposto le principali novità della norma 10411-2 "Modifiche ad ascensori idraulici non conformi alla Direttiva 95/16/CE" non ancora pubblicata, in fase di inchiesta pubblica, che sono sulla stessa linea di quelle della 10411-1 (marzo 2013). E' seguito un interessante dibattito al termine del quale **Angelo Nicolosi** della C.A. Broker ha parlato della polizza sanitaria riservata ai titolari e soci delle imprese associate Anacam e ai loro familiari. Con questo intervento si sono chiusi i lavori del primo giorno.

"Nella giornata di ieri - ha esordito Edoardo Rolla in apertura dei lavori congres-



suali di venerdì 14 giugno - abbiamo a più riprese parlato del momento politico ed economico particolare. Adesso abbiamo l'opportunità di sentire il parere di una persona che è immersa a 360° nella notizia e parlo di **Luigi Monfredi"**. Il vice caporedattore del TG1 ha tracciato un quadro della situazione a livello nazionale e internazionale soffermandosi sugli scenari possibili. Alla fine dell'intervento, il presidente dell'assemblea ha ringraziato Luigi Monfredi aggiungendo che "siamo orgogliosi di annoverarlo tra i nostri amici perché già da qualche anno partecipa alle riunioni dell'Associazione e speriamo che questo avvenga anche in futuro".

Rolla ha quindi presentato la relazione del direttore di sede dell'Anacam, **Luca Incoronato**, che ha riepilogato gli obblighi e le procedure relative alle norme in materia di solidarietà negli appalti sottolineando, tra l'altro, che nel caso dei contratti a soluzione continuata, come sono i contratti di manutenzione, si applica la normativa sulla responsabilità solidale se rinnovati dopo il 12 agosto 2012.

"Dalla situazione attuale delle nostre aziende - ha spiegato Edoardo Rolla passando all'intervento successivo - emerge prepotente la difficoltà delle riscossioni con un conseguente aumento degli scoperti. Anacam, nella ricerca di convenzioni a favore degli associati propone l'utilizzo di una Società con la quale abbiamo già avuto dei rapporti, Mediacom, per risolvere o quanto meno tentare di risolvere questo problema". **Daniele Russo** di Mediacom ha introdotto i risultati di un'indagine condotta



dalla società di servizi in outsourcing sulla gestione del credito in Italia, illustrata poi nei dettagli da **Alessandro Di Scala**. Dallo studio, che ha analizzato i dati di bilancio delle aziende dimensionalmente rilevanti che rappresentano il 60% del fatturato di settore e quelli di 167 società di capitali iscritte Anacam, è emerso un elemento importante e cioè che la tendenza ad allungare i tempi di pagamento, paradossalmente, riguarda per i 2/3 aziende e clienti con i quali c'è un rapporto fidelizzato. Inoltre la fatturazione anticipata a tre mesi, tipica del settore, viene percepita da parte dell'utente come non anticipata ovvero il cliente non considera la fattura scaduta quando gli viene inviata ma soltanto quando ha usufruito del servizio. Mediacom ha studiato una convenzione, tagliata su misura per gli associati, per la gestione del credito. Si tratta di un modello di outsourcing basato su procedure di lavoro personalizzate e condivise con la struttura stessa.

Alla fine della relazione, è intervenuto Michele Mazzarda. "Questo modello – ha spiegato il presidente di Anacam – vuole essere un esempio di come noi, ma molti già lo fanno, possiamo cambiare il nostro sistema di organizzazione interna. La gestione del recupero dei crediti di oggi è quello che ieri faceva la segretaria tra una fattura e l'altra. Ho voluto fortemente questo intervento perché si accendesse dentro di noi l'idea che forse dobbiamo analizzare anche quello che facciamo per farci pagare meglio. Sono convinto che se un cliente non paga alla scadenza è perché ha problemi però anche l'educazione a non approfittare dell'ascensorista, che tanto non stacca la corrente, è importante. Con Mediacom stiamo studiando una convenzione ad hoc: chi vorrà, se vorrà, potrà far gestire esternamente i propri crediti o anche una parte. Tutto nell'ottica della cultura ascensoristica e non di chi si occupa del recupero dei crediti, quindi con l'approccio giusto, senza che si faccia ricorso a un recupero coatto per cui si rischia poi la disdetta da parte del cliente. A Mediacom lo sanno perfettamente. Loro devono sostituirsi alla nostra signora Maria che fa la telefonata tra una fattura e l'altra. Avremo così la possibilità di non distogliere forze interne per un'operazione annosa con costi che magari risulteranno inferiori a quelli che attualmente sosteniamo utilizzando risorse interne. Può essere un'opportunità in più per farci lavorare meglio".

Anacam è alla ricerca costante di accordi e convenzioni in favore degli associati

Dalla gestione dei crediti si è passati, poi, a un altro argomento che l'Anacam sente particolarmente, quello della sicurezza. "A tal proposito – ha spiegato Rolla – vorrei sottolineare il fatto che per evitare incidenti, quindi la possibilità di incidente, la cosa importante è conoscerne le origini. Anacam, in collaborazione con AssoAscensori, ha predisposto un modulo (distribuito all'Assemblea, ndr) nel quale riportare le varie casistiche di incidenti in modo da poter costituire un registro e fare una statistica andando a rilevare tutte quelle che sono le possibili origini di incidenti. In questo modo l'incidente di uno può rappresentare una possibilità di evitarlo per gli altri. E proprio in base a questa ricerca, ci siamo resi conto anche delle difficoltà che possono esistere nel semplice utilizzo di un DPI. Molto spesso noi diamo ai nostri dipendenti un DPI convinti di aver risolto il problema. Questo non è assolutamente vero e ve lo dimostreremo con lo studio che abbiamo fatto in collaborazione con la Fas che è qui rappresentata da Sandro Scarpetta e dall'ingegner Sara Faletto".

Sara Faletto, consulente per la Fas sulla sicurezza, durante la sua introduzione al-



la relazione di Scarpetta, ha sottolineato che l'intento non era quello di individuare una soluzione quanto un approccio "per trovare un modo migliore per aiutare le persone a farsi meno male possibile". Dopo un incontro con gli esponenti di Anacam, la Fas è andata a verificare come veniva gestito il problema della caduta in alcune aziende associate che si sono rese disponibili. "Ci siamo accorti principalmente di una cosa: che gli operatori non hanno bisogno solo di sapere cosa fare ma anche di provare a farlo. Secondo noi – ha concluso Sara Faletto – la cosa fondamentale da fare è quindi l'addestramento vero e proprio". A **Sandro Scarpetta** della Fas è stato affidato il compito di entrare nel merito del progetto. Tra le problematiche riscontrate durante le visite effettuate presso quattro associati Anacam, la mancanza di conoscenza del lavoro in quota, dei dispositivi e dei rischi che possono derivare da una caduta come la sindrome da sospensione inerte. E' dunque fondamentale un addestramento specifico e il più realistico possibile.

Il presidente dell'Assemblea, al termine dell'intervento di Scarpetta, ha sottolineato che non si vuole fare terrorismo. "L'obiettivo è prendere coscienza del fatto che anche un problema banale come quello della scelta del DPI cintura di sicurezza è importantissimo. Se noi non usiamo il cordino di trattenuta – ha spiegato Rolla – ma il cordino anticaduta, praticamente siamo obbligati a mandare due persone perché sia possibile prestare soccorso in caso di caduta. Queste sono conclusioni che devono farci pensare e, al di fuori di queste, noi non siamo in regola".

Continuando a parlare di sicurezza, il direttore U.F. V Affari Generali, Organi Collegiali e Contenzioso Ispesl **Carlo Vito Magli** ha tenuto una relazione sulla formazione obbligatoria così come prevista dal D.Lgs. 81/08 mentre il presidente della Commissione Ascensori dell'UNI **Paolo Tattoli** ha approfondito il tema della formazione specifica in base all'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011.

La mattina del venerdì si è conclusa con un intervento di **Elio De Fusto**, presidente di CEA Srl, sulle tecniche, le metodologie e le strategie in grado di rendere il processo di apprendimento più efficace, sicuro e veloce.

"Il gruppo Monte dei Paschi di Siena – ha detto il presidente di Anacam alla ripresa dei lavori dopo la pausa pranzo – ha deciso di mettere da parte tutto quello che concerne il credito al consumo e in quest'operazione rientra anche la nostra convenzione con Consum.it della quale ho chiesto una proroga. Certo se ci fosse stata una

massiccia adesione, avrei avuto più forza nel poterla ottenere. Per il momento, dunque, l'accordo con Consum.it è sospeso e le pratiche non possono più essere inviate. Comunque, ho già parlato con altri due Istituti bancari".

"Voi sapete – ha proseguito Mazzarda – che da tempo abbiamo messo in piedi con il Consorzio Elis l'Anacam Academy. Qui oggi c'è il vice presidente del Consorzio. La mia azienda ha già fatto il prestito d'onore per gestire la formazione di un ragazzo che, una volta entrato nel mondo del lavoro, lo restituirà. È un gesto che fa parte del nostro impegno nel mondo del lavoro". Il presidente Anacam ha, quindi, invitato il vice presidente di Consel-Consorzio Elis **Bruno Picker**[7] a illustrare il progetto. "Quando Pio XII compì 80 anni fu fatta una donazione in favore dei giovani del Tiburtino. Nacque così il Centro Elis che da 50 anni si occupa di formazione. Col tempo, il Consorzio ha cominciato a espandersi e a lavorare per tutte le maggiori imprese italiane. Ecco perché, alla fine del percorso in Elis, tutti i nostri ragazzi entrano nel mondo del lavoro. Il prestito d'onore è un'iniziativa importante che, senza aspettare i finanziamenti pubblici, aiuta i giovani a sostenere il costo dei corsi. I ragazzi, d'altro canto, restituiscono tutto l'importo ricevuto. I corsi durano in media 6 mesi - ha detto Bruno Picker - e quindi in un anno si possono formare dai 3 ai 4 ragazzi grazie al prestito d'onore. Siccome abbiamo sempre più richieste, vorremmo sviluppare questo progetto e le aziende possono contribuire in questo senso. Sono fondi sempre deducibili e detraibili. Si può offrire qualsiasi cifra. Per esempio se noi formiamo persone e un'azienda che non ha partecipato al corso chiede un ragazzo, può versare al prestito d'onore il costo che non ha sostenuto per la formazione. Donando 10mila euro, anche in più rate, è possibile intitolare il fondo a una persona che è stata un modello nel mondo del lavoro".


7

Interlift, per la prima volta, avrà un Paese Partner. La scelta è caduta sull'Italia. Anacam parteciperà anche a questo progetto

Mazzarda ha salutato l'onorevole Girolamo Pisano, figlio dell'ingegner Pisano, associato storico di Anacam, ricordando il suo intervento del giorno dopo, e poi ha introdotto il nuovo spazio dedicato a Interlift. "Voi sapete che quest'anno – ha spiegato Mazzarda – Augsburg per la prima volta avrà un Paese partner e la scelta è caduta proprio sull'Italia. Anacam, insieme ad altre Associazioni, parteciperà anche a questo progetto". La parola è quindi passata al Project Manager **Joachim Kalsdorf** che ha illustrato le principali novità della Fiera che si terrà dal 15 al 18 ottobre in Germania e che, nonostante il periodo difficile, ha visto aumentare la superficie da 3mila a 48mila m². La traduzione dell'intervento di Kalsdorf è stata affidata a **Susan De Piro** del Comitato organizzatore della Fiera Interlift di Augsburg. Il presidente Mazzarda ha riportato la proposta, accolta, di Elio De Fusto affinché ci sia un interprete in italiano alla reception della Fiera.

"Il momento difficile del mercato – ha detto Rolla – impone di affilare le armi ai nostri uffici commerciali e quindi vi proponiamo l'intervento di **Maurizio Gri** sull'approccio commerciale con il cliente". "Nell'introdurre il dottor Gri – ha aggiunto Luca Incoronato – volevo dire che è un dirigente del Gruppo Telecom Italia, socio storico del Consorzio Elis di cui parlava prima il Presidente insieme al dottor Picker. Ha accettato gentilmente il nostro invito proprio nell'ambito delle attività di scambio tra i soci del Consorzio visto che Anacam sta per entrare nella compagine, come da decisione recente del Consiglio Direttivo. Questa, quindi, è una delle prime occasioni per presentare le opportunità offerte dalla presenza di Anacam nel Consorzio". Gri, Vendita Consumer - Telecom Italia Mobile, ha presentato una metodologia di approccio con il cliente e di comunicazione efficace che si sviluppa attraverso cinque fasi offrendosi di adattarla alle specificità del settore ascensoristico.


8

Rolla ha annunciato la presenza del nuovo presidente di Anica **Paolo Vicini**[8] che ha porto il saluto a nome dell'Associazione Nazionale delle Industrie di Componenti per Ascensori. Vicini ha presentato il nuovo e "giovane" Consiglio Direttivo, presente quasi al completo in Assemblea con Stefano Centoducati (segretario generale), Diego Pelazza (segretario amministrativo), Claudio Tassinari (consigliere), Silvia Piccione



Se la fermata del tuo ascensore, non é come desideri...

L' accesso alla cabina non é agevole e non é conforme al D.M. del 23 Luglio 2009



... risolvi il problema in un Lampo. Metti un E-MOD nel tuo impianto!

Installazione rapida su qualsiasi impianto

Le fermate diventano precise e indipendenti dal carico

Funziona anche in caso di successiva sostituzione del quadro



Ingombri e costi molto contenuti

Riduzione delle correnti d'avviamento del 60%

Prolunga la vita degli organi meccanici

E-MOD Kit completo per l'installazione di VVVF su impianti esistenti a 1 o a 2 velocità

SISTEMI E MICROSISTEMI

L'elettronica al servizio dell'ascensore

SMS SISTEMI E MICROSISTEMI s.r.l. - Via Guido Rossa, 46-48-50
40056 Crespellano (BO) - Italia - Tel. + 39 051 969037 - Fax + 39 051 969303
Assistenza Tecnica (Technical Support) +39 051 6720710
Web. www.sms.bo.it - E-mail: sms@sms.bo.it

(coordinatrice della segreteria Anica), Barbara Manco e Dario Laffranchi (revisori dei conti). Assente il vice presidente Emanuele Emiliani. "E' un CD nuovo, giovane. Abbiamo tanta voglia di fare – ha detto Vicini – e speriamo di riuscire a realizzare molti progetti. Oggi il problema numero uno è il lavoro. Speriamo di stringere sempre maggiori collaborazioni ancora più attive con le Associazioni, in special modo con Anacam che è sicuramente una grande fetta del nostro contributo lavorativo".

I lavori assembleari sono proseguiti con degli interventi sulle piattaforme elevatrici e un approfondimento delle norme vigenti a livello nazionale (DM 236/89) ed europeo (UNI EN 81-41) e delle norme in preparazione (prEN 81-42). Ha aperto la serie di relazioni **Paolo Tattoli** che ha riepilogato le questioni di carattere tecnico e politico relative alla UNI EN 81-41. **Roberto Corradini** ha invece introdotto gli interventi di alcuni associati Anacam produttori di piattaforme elevatrici. E' seguito un interessante dibattito.

La giornata di venerdì si è conclusa con la cena sociale al Ristorante Rossopomodoro. Una cena diversa rispetto a quelle organizzate durante le passate edizioni dell'Assemblea che ha proposto in un clima informale la tradizionale posteggia napoletana.

La Riforma del Condominio, l'attività di Accredia, il decreto legge 35/2013 i temi dibattuti durante l'ultimo giorno



L'ultimo giorno dei lavori assembleari si è aperto con uno spazio dedicato alla Riforma del condominio. **Luca Incoronato** ha illustrato sinteticamente i principali cambiamenti introdotti dalla Legge 11 dicembre 2012 n.220 sulle "Modifiche alla disciplina del condominio negli edifici". **Carlo Parodi**, respon-sabile del Centro Studi Anaci, ha sottolineato che non esiste una posizione univoca sulle interpretazioni della legge e che è possibile solo dare qualche informazione e chiarire ciò che non è cambiato ma che è sempre stato male interpretato. **Loredana Barbati**, presidente di Anaci Napoli, ha dichiarato che la riforma non è soddisfacente e che quello che c'è di buono in questa nuova normativa riguarda l'obbligo della formazione dell'amministratore di condominio. Al termine degli interventi, nel salutare gli ospiti, **Michele Mazzarda** ha confermato la volontà e la disponibilità dell'Anacam nel rafforzare ulteriormente la collaborazione tra le due Associazioni.

E' stato, quindi, introdotto il successivo argomento ovvero l'attività di Accredia. Anacam è associata all'Ente Italiano di Accreditamento ed è presente all'interno della Commissione appositamente dedicata. **Lorenzo Petrilli** ha fornito alcune informazioni sull'attività di Accredia dove segue la fase di accreditamento degli organismi notificati. Al termine si è aperto un dibattito con la partecipazione dell'ingegner **Vincenzo Correggia** del Ministero dello Sviluppo Economico.

Girolamo Pisano, deputato e membro della Commissione Finanze della Camera dei Deputati, si è soffermato sul Decreto legge 35/2013 relativo al pagamento dei debiti da parte della Pubblica Amministrazione alle imprese e sulla proroga delle detrazioni al 55% (passate al 65%) per gli Ecobonus e delle detrazioni Irpef 50% per le ristrutturazioni edilizie.

Con l'approvazione del bilancio preventivo 2013, di cui ha dato lettura il segretario amministrativo **Antonio Ciani**, si sono chiusi i lavori della 42ª Assemblea Nazionale Anacam.

ENTRATE NEL FUTURO DEI SERVIZI

TELESOCCORSO E TELEFONIA **PER ASCENSORI**



interlift 2013

15-18 ottobre 2013
Messe Augsburg
Germania
Hall 2
Stand 2250

Mobile Lift
Gestione chiamate e attività manutenzione su applicativo dedicato BlackBerry.

TS Lift
Gestione Telesoccorso EN 81-28

Mobile
Comodato di utilizzo modulo GSM e schede SIM card

www.telesanlift.it

WEB Lift
Gestione e controllo on-line dei servizi, tramite accesso web

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

SIM GSM
Gestione completa schede SIM card GSM

SISTEMA DI QUALITÀ AZIENDALE
CERTIFICATO UNI EN ISO 9001:2008

Un anno di Anacam

Intervento di Edoardo Rolla, segretario generale Anacam

L'attuale situazione economica e politica ci impone una profonda riflessione su quelle che sono le problematiche del nostro settore, con particolare riguardo alle piccole e medie imprese.

Oggi più che mai dobbiamo convincerci dell'utilità della nostra Associazione.

La possibilità di confrontarci, scambiarci informazioni sull'andamento del mercato, sempre nel più limpido e corretto rispetto delle leggi del mercato e della libera concorrenza, saranno certamente elementi fondamentali per superare questo difficile momento. La crisi del mercato immobiliare e la prepotente presenza delle multinazionali hanno in molte zone ridotto sensibilmente il mercato dei nuovi impianti. Anche sul mercato dei servizi si iniziano a presentare aziende che offrono il servizio di "manutenzione" a prezzi decisamente al di sotto di quelli che si possono ritenere i costi vivi di gestione. E' importante non cedere al canto delle sirene che ci porterebbe, senza possibilità di ritorno, a eliminare, di fatto, la manutenzione con notevoli ripercussioni sulla sicurezza degli impianti, quella sicurezza di cui noi di Anacam abbiamo sempre fatto una bandiera.



Le attività dell'Associazione, durante l'ultimo anno, si sono rafforzate in tutti i settori di interesse generale

Per quanto riguarda le iniziative di Anacam, queste sono state notevolmente influenzate dalla situazione economica del Paese; infatti, ci siamo astenuti dallo spingere affinché venisse approvata una norma sul miglioramento della sicurezza sugli impianti ascensore, così come era stata concepita negli anni passati. Insieme ai colleghi delle altre Associazioni di settore, abbiamo chiesto di concentrare gli interventi di adeguamento su quei sette punti che potrebbero fare veramente la differenza, perché relativi a rischi associati alle maggiori cause di incidente.

L'attività non si è invece ridotta, anzi rafforzata per tutti quei settori di interesse generale quali:

✔ Attività a livello europeo e mondiale per il controllo e, per quanto possibile, indirizzo delle nuove normative.

✔ Attività all'interno delle Commissioni di normazione nazionali.

✔ Attività di formazione per gli associati, in collaborazione con Elis e direttamente tramite i nostri esperti.

✔ Attività di consulenza diretta agli associati in materia tecnica, giuridica e fiscale.

✔ Consulenza e assistenza per la presentazione al Ministero delle domande di installazione in deroga di impianto con fossa o testata ridotte.

✔ Analisi e sviluppo delle problematiche inerenti alla sicurezza del lavoro.

✔ Organizzazione di eventi a livello periferico riservati agli associati e/o in collaborazione con altre Associazioni.

✔ Ricerca di accordi e convenzioni per offrire, a condizioni di vantaggio, servizi agli associati.

Per quanto riguarda l'Europa, stamattina si è svolta l'assemblea di Efesme di cui ci riferiranno a breve i diretti responsabili dell'attività.

In Assemblea avremo delle sessioni di approfondimento sulle ultime novità per quanto riguarda le norme nazionali (UNI 10411-1 & 2) e quelle europee, in particolare quelle sulle piattaforme (UNI EN 81-41 e prospettive per la 42). A proposito di norme nazionali, si sta muovendo qualcosa per la futura norma UNI 10411-3 sulla modifica degli ascensori a direttiva, di cui ci riferiranno i nostri esperti.

Per quanto riguarda l'attività di formazione, domani dedicheremo un'apposita sessione, insieme agli esperti Inail, agli obblighi formativi specifici per le nostre imprese in materia di sicurezza del lavoro, con un approfondimento molto interessante sul rischio di caduta dall'alto. Nel corso dell'anno appena passato è continuata la formazione itinerante sul rischio elettrico coordinata dall'ingegner Tattoli, svolta direttamente presso le aziende associate richiedenti. Per la formazione di base, vedremo insieme al nostro consulente, l'ingegner Mancini, gli sviluppi del progetto dell'Anacam Academy che a partire da quest'anno inizierà a coinvolgere gli studenti di alcuni Istituti tecnici che impareranno a conoscere il mestiere di tecnico ascensorista attraverso un primo ciclo formativo. Per ulteriori approfondimenti, vi invito a leggere l'articolo di *Sviluppo Impresa* dedicato agli incontri in questi Istituti. Ricordiamo come questa iniziativa, condotta con i nostri partner del Centro Elis, rappresenti un

unicum nel panorama dell'istruzione tecnico-professionale in Italia. E' un progetto di cui andiamo molto orgogliosi e che speriamo di estendere in tutta Italia. Ancora nell'ambito della sicurezza del lavoro, abbiamo avviato un progetto insieme ad AssoAscensori per raccogliere statistiche sugli incidenti nel nostro settore, nella convinzione che una più approfondita conoscenza sulla casistica degli incidenti sia indispensabile per impostare un'efficace attività di prevenzione.

A tal proposito, vi informo che nelle scorse settimane abbiamo finalmente avuto il primo incontro operativo con l'Inail – dopo l'incontro del presidente Mazzarda con il direttore generale Lucibello nel settembre scorso – finalizzato alla definizione di una convenzione tra la stessa Inail e Anacam e alla messa in cantiere di alcuni progetti, tra cui cito la validazione delle nostre Linee guida per il Sistema aziendale di Gestione della Sicurezza del Lavoro nelle PMI del nostro settore e la elaborazione di buone pratiche nella installazione e manutenzione degli ascensori. Ricordo a tutti gli associati che presso la nostra sede nazionale vengono soddisfatte quotidianamente richieste di pareri sia giuridici che fiscali e che una Commissione tecnica analizza ed evade le richieste di pareri degli associati. Un patrimonio di pareri a disposizione di tutti gli associati.

"L'intervento e la collaborazione di tutti non può che ampliare e migliorare l'attività dell'Associazione"

Ancora in tema di consulenza tecnica, è sempre possibile inviare in sede le domande di deroga per una preventiva valutazione e verifica di completezza, alla quale segue un inoltro e controllo dell'iter sino all'evasione della pratica da parte del Ministero. Inoltre, tutti i martedì pomeriggio l'ingegner Tattoli è presente in sede per rispondere in diretta ai quesiti tecnici e normativi degli associati.

Concludendo, vorrei ricordare che le attività di Anacam vengono coordinate da associati che interpretano o cercano di interpretare quelle che sono le esigenze di tutti gli associati, va da sé che l'intervento e la collaborazione di tutti non può che ampliare e migliorare l'attività dell'Associazione.



Anacam Academy, il progetto si espande

Intervento di Silvio Mancini, docente progetto Anacam Academy

Due anni fa abbiamo cominciato quest'avventura con Elis, che promuove attività formative finalizzate al lavoro e di solidarietà sociale fin dal 1964. I ragazzi del terzo anno, che già avevano partecipato durante lo scorso anno scolastico ad Anacam Basic, hanno seguito dei seminari tecnici sia su impianti idraulici che elettrici, già disponibili in sede. E' seguito uno stage di 30 giorni presso le aziende Anacam. I ragazzi hanno mostrato entusiasmo e soddisfazione sia per quanto hanno appreso ma soprattutto per il modo in cui sono stati accolti.



I ragazzi del terzo anno hanno partecipato anche a un corso di 10 ore durante il quale sono stati illustrati i principali riferimenti legislativi con test pratici. Al termine hanno sostenuto un esame. In nove l'hanno superato e ricevuto un attestato.

Il progetto è stato inoltre esteso ad altre due regioni, la Lombardia e la Puglia, con il coinvolgimento di due Istituti tecnici industriali di Castellanza, in provincia di Varese, e Bari. Si tratta dell'Isis "Cipriano Facchinetti" e dell'Istituto Tecnico Tecnologico "Modesto Panetti". Coinvolti anche i presidenti regionali Anacam. Ovunque abbiamo riscontrato interesse e partecipazione. Gli Istituti di Bari e Castellanza inizieranno il percorso formativo a partire dal prossimo anno scolastico. A settembre ci sarà un primo incontro con i docenti e poi una settimana di corso.

L'auspicio è di estendere anche ad altre regioni la proposta formativa targata Anacam-Elis portando avanti l'obiettivo di costruire un percorso formativo che offra ai ragazzi, proprio attraverso il connubio scuola-impresa, una reale prospettiva di lavoro. In questo modo si costruisce un rapporto più diretto tra domanda e offerta di lavoro e l'impresa ha modo di conoscere i ragazzi anche dal punto di vista comportamentale.

A Roma, al termine del percorso, tre ragazzi su nove hanno ricevuto offerte di lavoro da parte di aziende associate.

C'è un altro aspetto che vorrei sottolineare invito le imprese a non sottovalutare le opportunità offerte dalla formazione finanziata per i dipendenti. E' stato rilevato, durante un workshop con Elis, che le aziende non conoscono le modalità di accesso alla formazione finanziata le cui pratiche risultano particolarmente laboriose. In tal senso, tramite un accordo con Consel-Consorzio Elis, si sta individuando un soggetto che possa aiutare il disbrigo delle pratiche e facilitare l'accesso alla formazione gratuita da parte delle aziende.



WÜRTH



GRAZIE PER 50 ANNI DI FIDUCIA!

WÜRTH

1963-2013

50 anni

Grazie all'entusiasmo dei nostri Collaboratori e alla fedeltà dei nostri Clienti e Fornitori, in 50 anni di presenza sul territorio nazionale siamo diventati i numeri uno del settore.

Grazie di cuore.

www.wuerth.it

clienti@wuerth.it



Würth Srl • via Stazione, 51 • 39044 Egna (BZ) • tel. 0471 828 111 • fax 0471 828 600

Relazione sull'attività di Efesme

Intervento di Giuseppe Iotti, segretario generale Efesme

Mi concentrerò soprattutto sull'attività svolta dalla nostra Federazione dal punto di vista dell'attenzione alla normativa e alla legislazione europea, dato che di altri aspetti, in una corretta ripartizione del lavoro, si sono occupati altri dirigenti, in particolare Massimo Bezzi, che ringrazio per l'impegno profuso nei versanti a lui affidati.

Anzitutto, dato che la nuova dirigenza è stata eletta prima dell'estate dello scorso anno, si può dire che è entrata nel pieno dell'attività subito dopo l'estate stessa.

La prima iniziativa, organizzata di concerto con l'Associazione francese, che ringraziamo e con cui ci congratuliamo, è stata fatta a Parigi in settembre.

Oltre ad ascoltare una serie di contenuti interessanti dai colleghi, in particolare riguardo al noto decreto sulla manutenzione (2012-624), abbiamo fatto sì che l'ingegnere Luciano Faletto illustrasse ai presenti, cioè essenzialmente agli iscritti francesi, le evoluzioni della normativa e della legislazione europea inerente la misura e la classificazione dell'efficienza energetica negli ascensori.

Quindi, in ottobre, abbiamo ripreso con la nuova dirigenza l'attività di confronto con le altre Associazioni di settore ELA ed ELCA, con le quali abbiamo cercato di puntualizzare la nostra posizione su alcuni punti per noi qualificanti. In passato, infatti, era emersa una certa tendenza della segreteria tenuta da ELA a rappresentare una comunanza di vedute che come sappiamo in realtà su alcuni punti certamente non c'era e non c'è.

In febbraio, una nostra delegazione ha incontrato la DG Imprese della Commissione Europea nelle persone di Ian Fraser e della nuova funzionaria Raimonda Sneigiene, trovando modo di precisare ancora una volta le nostre posizioni sulle ben note tematiche, tra le quali quelle dei cosiddetti "special tools" (gli strumenti che consentono di effettuare operazioni di liberazione di persone in cabina e più in generale di riparazione e manutenzione degli impianti), più specificamente del funzionamento dell'allarme remoto vocale bidirezionale che, in alcuni casi, è riservato all'installatore originario e in generale degli equilibri entro il CEN/TC10 che attualmente penalizzano le PMI. Tutto questo, ovviamente, cercando un appoggio concreto nella Commissione.



Il segretario generale di Efesme ha illustrato le attività svolte soprattutto a livello istituzionale, normativo e legislativo

I due funzionari hanno ascoltato con interesse le notizie del decreto francese, che non conoscevano, hanno invitato Efesme a presentare le sue istanze al successivo Lift Working Group e anche a raccogliere la documentazione per presentarla eventualmente presso la DG Concorrenza, possibilmente facendo leva sulla situazione di uno o più Stati membri specifici.

Ricordo che il Lift Working Group è la sede prevista dalla Direttiva laddove gli Stati Membri si confrontano con la Commissione Europea (nello specifico la DG Imprese) ai fini di una corretta interpretazione e applicazione della legislazione sugli ascensori.

Noi abbiamo sinora ritenuto di muoverci nel senso della sensibilizzazione del LWG, ma al momento stiamo ancora studiando la fattibilità di un ricorso alla DG Concorrenza, poiché ci sembra un'azione piuttosto complessa e costosa.

Abbiamo avuto poi un ulteriore incontro con ELA ed ELCA di cui mi preme in particolare rilevare il seguente aspetto. ELA sta premendo pesantemente perché noi ci associamo a una lettera (purtroppo pare già firmata da ELCA e da EPSA) in cui chiediamo alla Commissione Europea di valutare i cosiddetti GESR (Global Essential Safety Requirements) come requisiti essenziali di sicurezza prevalenti (in quanto contenuti in una norma ISO) destinati in futuro a soppiantare quelli attuali della Direttiva 95/16/CE.

Noi riteniamo che questa operazione a favore di una ulteriore globalizzazione dei mercati sia direttamente contro gli interessi delle PMI europee e quindi non intendiamo cedere su questo punto, men che meno in assenza di qualunque contraccambio, considerato che sulla questione degli "special tools" la ELA non ha mostrato sinora disponibilità a recedere dalle sue posizioni, che poi diventano di conseguenza quelle prevalenti presso il CEN/TC10. Tra l'altro, cedere sui GESR significherebbe, in linea diretta, rinunciare ad alcune garanzie che almeno sulla carta oggi la 95/16/CE ci dà, sui "tools", come sugli spazi verticali di sicurezza, perché naturalmente a livello ISO le grandi aziende sono riuscite a non fare includere questi requisiti, in modo da poterli poi aggirare.

Una iniziativa invece positiva realizzata con ELA ed ELCA (oltre ad EPSA) è stata concordata nel senso di confrontarci preliminarmente ai lavori del CEN/TC10



sulla prossima normativa per le piattaforme elevatrici con porte di cabina (prEN 81-42). A questo gruppo informale sta partecipando a nostro nome Massimo Bezzi.

Abbiamo, quindi, lavorato per organizzare un incontro con l'Associazione dei consumatori in ambito normativo, l'ANEC, iniziativa che è una novità assoluta. All'incontro hanno presenziato Luca Incoronato e Francesca Fazio e ne è sorto l'inizio di un confronto che pensiamo fattivo. Ci siamo aggiornati per il prossimo settembre.

Abbiamo anche iniziato a organizzare un incontro con la DG Concorrenza, allo scopo di cominciare a valutare la fattibilità delle iniziative consigliateci da più parti e contiamo di tenerlo presto, non appena ce ne sarà la disponibilità.

Come previsto, il sottoscritto ha poi partecipato qualche giorno fa al Lift Working Group dove ha potuto fare una presentazione piuttosto ampia delle problematiche di nostro interesse, venendo ascoltato con attenzione dalla Commissione e dagli Stati membri e naturalmente venendo contrastato dalla presidenza del CEN/TC10, che si è sentita chiamata ancora una volta in causa, quasi che le sue istanze coincidessero con quelle di ELA.

Oltre a queste attività istituzionali a Bruxelles, era nostra intenzione organizzare in questo periodo altri due meeting tecnico-normativi presso le Associazioni socie, come già fatto in Francia a settembre.

A questo scopo, mi sono recato di persona ad Atene, dove però l'Associazione locale Povesa per il momento non si è resa disponibile, sia per problemi meramente finanziari (per quanto gli oneri per loro sarebbero stati limitati), sia perché si ha la sensazione che ancora vi sia un prevalente interesse su alcune problematiche locali. Anzi, si direbbe che il sostegno che quest'Associazione chiede alla Federazione europea esista sì come tematica, ma piuttosto diversa da quella che è nel nostro lavoro odierno (cioè concentrato in sostanza a non favorire una internazionalizzazione del mercato interno greco, mentre noi dobbiamo dare già per scontata la "europeizzazione" del nostro mercato italiano). Contiamo, però, di organizzare in futuro coi colleghi greci una iniziativa di comune interesse. Ci è stato offerto, infatti, di organizzare in autunno un incontro sui temi della manutenzione.

Un altro seminario tecnico lo si voleva tenere in Spagna, ma anche questa Associazione locale per il momento non si è dimostrata pronta, anche se contiamo nel prossimo futuro di riproporre l'iniziativa e finalmente riuscire a organizzare l'evento.

A conclusione di questo breve report vorrei solo ricordare la costante attività di confronto con le alleate Associazioni di componentisti, italiana (ANICA) ed europea (ELCA), che pone opportunità come anche alcuni problemi, sui quali stiamo lavorando in vista di una soddisfacente comune soluzione.

Vorrei sottolineare in proposito che è una nostra linea di fondo quella di non limitarci a dare alle Associazioni nostre iscritte una informazione su quanto ci riguarda a livello europeo ma di cercare, per quanto possibile, di influenzare l'evoluzione del mercato a nostro favore, o almeno ostacolare quello che ci viene contro. Non credo che sia un atteggiamento velleitario, in quanto alcune delle nostre preoccupazioni potrebbero essere anche quelle dei consumatori, dei lavoratori, degli Enti di controllo, delle Autorità di vigilanza sul mercato, se questi soggetti ne fossero resi partecipi adeguatamente, e in questo caso la forza d'urto non sarebbe trascurabile.

Nonostante queste comprensibili difficoltà, che hanno radici anche nelle attuali problematiche di mercato, molto sentite in particolare dalle PMI europee, come si vede stiamo andando avanti con tutto l'impegno per raggiungere dei risultati visibili e concreti per i nostri iscritti.

Le principali novità della norma UNI 10411-2 “Modifiche ad ascensori idraulici non conformi alla Direttiva 95/16/CE”

Intervento di Roberto Corradini, rappresentante Anacam presso la Commissione Ascensori UNI

La norma 10411-2 non ancora pubblicata, ma in fase di inchiesta pubblica, si occupa delle modifiche ad ascensori idraulici non conformi alla Direttiva 95/16/CE.

Si tratta di ascensori che vanno non solo mantenuti ma riparati. Oggi siamo alla quinta revisione della norma 10411 che è stata allineata alle ultime norme tecniche e in particolare alla UNI EN 81-21 e all'emendamento A3. Analogamente abbiamo allineato la UNI 10411-2 che ancora non è stata pubblicata ma che è oggi in inchiesta pubblica, ciò significa che in assenza di osservazioni verrà pubblicata a breve.

Chi segue la norma può, in fase di redazione della dichiarazione di conformità ai sensi della 37/08, richiamare la 10411 come norma di buona tecnica seguita; ciò fornisce quindi la presunzione di conformità.

La norma tratta le modifiche più frequenti che sono effettuate sugli ascensori e fornisce soluzioni in grado di garantire una sicurezza equivalente a prima della sua modifica.

Soluzioni diverse da quelle indicate nel testo non danno presunzione di conformità alla norma ma possono essere adottate, occorre citare i parametri normativi che si è ritenuto utile utilizzare.

Sostanzialmente, quando si effettua una modifica su un impianto che richiede una verifica straordinaria occorre rilasciare una dichiarazione di conformità ai sensi del Dm 37/08; all'interno della dichiarazione occorre indicare la norma seguita.

I punti della norma che sono stati modificati riguardano:

- ✔ variazione carico statico;
- ✔ spostamento locale macchinario;
- ✔ quadro di manovra;
- ✔ sostituzione di porte di cabina battenti con altre scorrevoli;
- ✔ distanza libera verticale tra le parti più basse del soffitto del vano e le parti più alte della cabina espresso in metri;
- ✔ sostituzione del macchinario;
- ✔ variazione della velocità in discesa;
- ✔ velocità nominale in salita;
- ✔ aumento della corsa;
- ✔ limitatore di velocità;
- ✔ sostituzione delle porte dei piani;
- ✔ modifica sostanziale dell'impianto in un vano di corsa preesistente;
- ✔ spazi liberi in fossa;
- ✔ porte di piano;
- ✔ grembiule.



Manca la sorveglianza del mercato che compete allo Stato e che rappresenta l'anello mancante della rivoluzione normativa

La norma 10411 offre la possibilità di effettuare delle modifiche in deroga all'impianto preesistente in edificio preesistente senza dover chiedere la deroga al Ministero dello Sviluppo Economico.

Se invece si lavora in un edificio preesistente ma non si rimane negli ambiti delle modifiche consentite dalla 10411, quindi non si rispetta il punto 23 della norma stessa, ci si trova in presenza di un impianto nuovo in un edificio preesistente e se siamo in presenza di spazi ridotti occorre richiedere la deroga ministeriale.

Ora si sta lavorando alla 10411-3 per gli ascensori post direttiva. Essendo ascensori nati da circa 14 anni, si inizia ora a doverli riparare o modificare. Questi impianti post direttiva, per come sono nati e per come sono variegate le certificazioni, necessitano oggi di un approccio normativo per effettuare le necessarie modifiche in modo corretto e non ridurre il livello di sicurezza.

Negli ultimi 15 anni si è creato un ingolfamento normativo. Il settore ha subito una specializzazione esasperata che richiede un costante aggiornamento normativo per non incorrere in errori e presentarsi correttamente al cliente. Tutto questo richiede un ulteriore sforzo che però consente di operare con professionalità e competenza sul mercato.

Anche nel settore degli Organismi notificati oggi pos-

siamo avvalerci di un ulteriore elemento per aumentare la professionalità degli addetti attraverso Accredia. Il proliferare di Organismi notificati e di prescrizioni ripetute hanno creato diffidenza e confusione negli amministratori di condominio.

L'anomalia italiana sta nell'aver messo il tema della sicurezza in concorrenza. All'interno di questo contesto, non va dimenticato che la responsabilità del manutentore è sempre molto elevata ed è a lui che potrebbe rimanere in mano il famoso celino.

D'altra parte guardando anche ad altri settori di installazione, va sottolineato che quello degli elevatori è uno degli ambiti più regolamentati: ha la manutenzione obbligatoria e controlli esercitati da organismi esterni.

Manca la sorveglianza del mercato che compete allo Stato e che rappresenta l'anello mancante del cerchio da quando è partita la rivoluzione normativa nel 1999.

La nostra responsabilità oggi consiste nel pungolare lo Stato a fare la sua parte, diversamente aumenteranno le problematiche e le anomalie.

DIBATTITO

Michele Mazzarda: "Roberto Corradini ci fa capire che dovremmo ragionare sugli aspetti positivi del nostro mestiere. E' così che dobbiamo guardare al futuro, dobbiamo trovare la forza di investire in sicurezza e formazione per rimanere un comparto di eccellenza come siamo sempre stati. Sul tema della sorveglianza del mercato è noto che Anacam è iscritta ad Accredia. In quell'ambito stiamo cercando di lavorare per migliorare ulteriormente la situazione. Noi come ascensoristi abbiamo voluto che fosse costituita una Commissione ascensori perché si facesse chiarezza su tutti i comportamenti da tenere e affinché vengano affrontate le anomalie che da tempo l'Associazione pone in evidenza.

Siamo riusciti quindi a richiamare l'attenzione dell'Ente Italiano di Accreditamento su questo tema e sabato avremo modo di ascoltare Petrilli di Accredia che potrà acquisire informazioni ulteriori sulle problematiche esistenti".

Roberto Corradini: "Per poter lavorare bene è necessario conoscere le norme ed è indispensabile l'informazione. Si auspica, quindi, che le Anacam regionali organizzino seminari tecnici aperti a tutti gli ascensoristi anche non associati ritenendo importante elevare il livello di conoscenza e cultura generale dell'intero settore. Alla fine la professionalità è vincente e l'informazione dà sicurezza al cliente. Portiamo quindi avanti l'attività informativa con il massimo impegno. Più eleviamo lo standard della conoscenza e maggiori saranno i vantaggi per tutti.

L'investimento dell'Anacam in questo senso è sempre stato importante, si è sempre prodigata per portare l'informazione in modo capillare su tutto il territorio nazionale. E' una leva da utilizzare e valorizzare".

Giovanni Cavallaro: "Le carenze odierne sono dovute al fatto che chi esercita il controllo non ha sufficiente professionalità, non è all'altezza della situazione. Per lo stesso problema vengono date prescrizioni diverse e questo genera confusione nel mercato. Quando ci si attiene alla norma, spesso il cliente non accetta i suggerimenti e le soluzioni proposte e si rivolge al mercato che offre il prezzo più basso.

Sarebbe opportuno, quindi, che Accredia si facesse promotore di un tavolo di discussione con il nostro settore, quello della componentistica e delle Istituzioni al fine di uniformare l'operato degli addetti".

Pasquale Fiore ha chiesto alla sede di avere le informazioni recepite oggi attraverso una comunicazione sintetica alle aziende. Un buon sistema per veicolare l'informazione è rappresentato dalle newsletter in cui Anacam evidenzia con degli input il corretto comportamento e gli associati provvedono a diffondere l'informazione ricevuta.

Emanuele Sortino invece ha illustrato quanto accade in Sicilia e ha sollecitato un intervento da parte del Ministero. A tal proposito il presidente Mazzarda ha rinnovato l'invito agli associati affinché mandino in sede le segnalazioni inerenti comportamenti anomali per poterli portare a conoscenza delle Istituzioni pubbliche e private di competenza. Accredia è una realtà mista tra pubblico/privato e nasce da un input europeo.

Bruno Venditti ha illustrato l'attività svolta da Anacam e Confartigianato in Accredia che stanno cercando di far emergere tutte le situazioni che prefigurano un conflitto d'interesse. Le situazioni anomale possono emergere grazie alle segnalazioni inviate dagli associati su tutto il territorio nazionale. "In Accredia insieme al presidente Michele Mazzarda – ha spiegato Venditti – sono state fatte battaglie importanti. L'Ente Italiano di Accreditamento non deve entrare nelle modalità operative ma deve vigilare affinché gli organismi notificati operino con coerenza e correttezza. Il rapporto con il Ministero al momento non offre soluzioni".

Presentazione della polizza sanitaria riservata ai titolari e soci delle imprese associate Anacam e ai loro familiari

Intervento di Angelo Nicolosi, C.A. Broker Srl

La polizza sanitaria riservata ai titolari e soci delle imprese associate Anacam e ai loro familiari, a differenza delle tradizionali polizze, comporta delle facilitazioni sotto vari profili.

Tra i vantaggi più evidenti, si rileva quello inerente il profilo fiscale che offre l'opportunità di scaricare i costi dei contributi versati nel programma sanitario. In merito alla copertura per il rimborso delle spese mediche i costi sono competitivi. Si versa un contributo annuo di 150 euro per azienda e di circa 1.200 euro per nucleo familiare.

La necessità di questo programma sanitario nasce dal fatto che l'Amministratore della società non è un dipendente e quindi non usufruisce dei vantaggi delle coperture riservate ai dipendenti tramite Inps e Inail.

La sanità pubblica è sempre meno efficiente ed è spesso necessario ricorrere a strutture sanitarie private che comportano costi elevati.

L'aspetto fiscale è rilevante. Infatti a differenza di altre polizze, il prodotto che viene presentato non è una vera e propria polizza ma si configura come un'adesione a una cassa di assistenza istituita appositamente per questi servizi. I contributi versati godono di un beneficio fiscale riconosciuto con la Finanziaria del 2008 che consente di scaricarne completamente il costo.

Funziona attraverso il contributo delle aziende associate alla cassa di assistenza. La cassa di assistenza gestirà il tutto tramite il supporto delle compagnie di assicurazione che rimborseranno i costi sostenuti. Non ci sarà un rapporto diretto con l'assicuratore ma il rapporto sarà sempre gestito dalla cassa di assistenza.



Il prodotto presentato si configura come un'adesione a una cassa di assistenza quindi non è previsto alcun recesso per età

Si rimborseranno le spese pre e post intervento per la struttura pubblica (non essendoci costi di prestazione), per la struttura privata verranno rimborsati tutti i costi inerenti l'intervento.

Si può usufruire di strutture convenzionate per le quali non occorre anticipare il pagamento delle prestazioni, in caso contrario occorre anticipare le spese che verranno poi rimborsate.

Le strutture convenzionate sono presenti in tutta Italia e capillarmente diffuse.

La polizza copre anche le spese inerenti l'alta diagnostica.

Da un primo confronto effettuato tra le prestazioni offerte dalla cassa e quelle erogate dalle principali compagnie emergono alcune significative differenze. Si può dire, infatti, che l'età è fondamentale.

Ogni compagnia di assicurazione fissa un limite di età di ingresso e uno di uscita dell'assicurato (70-80 anni). La prerogativa della cassa invece è che c'è un limite di 75 anni per entrare ma una volta iscritto non è previsto alcun recesso.

Molte altre condizioni vantaggiose rendono la polizza particolarmente utile per le imprese associate.

La situazione economica in Italia e il panorama internazionale

Intervento di Luigi Monfredi, giornalista economico TG1

L'anno scorso ci siamo lasciati con delle conclusioni che disegnavano macro scenari che purtroppo, in gran parte, si sono avverati. Sono tra quelli, e il numero cresce sempre di più, che ritengono che bisogna considerare ciò che accade all'interno del nostro Paese come un riflesso condizionato, se non addirittura pavloviano, rispetto alle dinamiche che accadono a livello internazionale, a livello mondiale, a livello europeo soprattutto. Oggi come non mai, questo assunto diventa vero, dimostrato anche dai fatti. Sono anche tra quei giornalisti, pochi a dire la verità, che hanno sempre avuto il coraggio di esprimere le proprie critiche in maniera palese nei confronti della Germania senza per questo dover essere catalogato come schierato politicamente. Spero, quindi, che dopo l'intervento di oggi la Germania non dichiari guerra all'Anacam. Per capire quello che potrebbe succedere da qui a qualche mese, dobbiamo attendere il 22 settembre quando la Germania andrà a votare. Tutta l'Europa, a cominciare dai Paesi del Mediterraneo, attendono in uno stato di sospensione generale. Non si prendono decisioni coraggiose a medio e lungo termine in attesa del risultato delle elezioni in Germania. Un risultato che non è poi così scontato viste le grandi difficoltà interne in cui si barcamena la signora Merkel.



Si sta combattendo una guerra con le valute, con l'economia, con la forza dei muscoli della finanza e che sta facendo comunque macerie

6 giugno 1944: Partiva l'operazione Overlord, lo sbarco in Normandia. La Germania, per la seconda volta in 30 anni, venne sconfitta militarmente da una coalizione che spezzò la mai sopita voglia di pangermanismo da parte della nazione tedesca sull'Europa e sul mondo. La Germania all'epoca era alleata con l'Italia che si sfilò prima della sconfitta.

6 giugno 2013: Comincia a circolare la voce, sempre più insistente, non confermata ma neanche smentita, sull'eventualità, sempre più probabile, che la FED, la Banca Centrale Americana, possa cominciare a comprare in maniera massiccia i titoli di Stato italiani e spagnoli. Le coincidenze hanno un loro valore secondo me dal punto di vista storico perché noi oggi in realtà stiamo vivendo gli ultimi mesi della Terza Guerra mondiale. Una guerra che si sta combattendo con le valute, con l'economia, con la forza dei muscoli della finanza e che, anche se con numeri molto più bassi rispetto a 69 anni fa, sta facendo comunque macerie e morti. Qual è lo scenario? La crisi americana, quella dei titoli subprime, è finita tra il 2008 e il 2009. L'economia americana ha cominciato lentamente, tra grandissime difficoltà, a risalire, fino ad avere oggi, grazie anche alla politica aggressiva della Federal Reserve, dei fondamentali molto promettenti. Tra il 2008 e il 2009 è successo che ancora una volta la Germania, approfittando di un momento di debolezza, così come era accaduto 69 anni fa, ha tentato per la terza volta di egemonizzare il continente. Lo ha fatto con la leva finanziaria. Lo ha fatto, secondo me, con una truffa. Tra il 2008 e il 2009 il bund tedesco ha cominciato a perdere valore perché le banche regionali tedesche, che sono quelle che detengono la maggior parte del credito in Germania, erano piene di titoli tossici. La Germania ha quindi dato il via libera alle proprie banche, a cominciare dalla Deutsche Bank, per vendere massicciamente BTP italiani, bonos spagnoli e titoli greci. Lo spread va alle stelle. A dover preoccupare, come ha preoccupato, è stato l'aumento dei tassi di rendimento dei titoli italiani, spagnoli e greci. Ovviamente, vendendo titoli di altre nazioni si è apprezzato il bund e la Germania, forte di questa azione violenta e immediata, da guerra lampo, pensava di aver chiuso il cerchio e di poter tenere l'Europa stretta nella morsa del ricatto del rigore. E c'è riuscita, almeno fino a un certo punto. Oggi le cose stanno cambiando e la Germania comincia ad avere delle serie difficoltà. Gli americani, stavolta con i giapponesi e con gli inglesi, hanno deciso di intervenire e lo hanno fatto un po' più di un anno fa con un programma di immissione di liquidità massiccia per tornare a crescere. Cosa significa? Noi abbiamo la BCE che non può intervenire direttamente con la stampa della moneta ma con l'acquisto dei bond dei Paesi in difficoltà, come ha fatto nel programma OMT. Invece la Banca Centrale inglese, la Banca nipponica e la Federal Reserve hanno deciso di iniettare enormi quantitativi di denaro nelle proprie economie. Addirittura il Giappone ha deciso di iniettare 1400 miliardi di dollari in un anno sui mercati, una cifra abnorme. Da quando queste decisioni sono diventate veramente operative dal punto di vista finanziario, il famoso spread ha cominciato a calare perché queste operazioni hanno consentito l'acquisto dei bond dei cosiddetti Paesi in difficoltà che hanno un rendimento alto e discretamente conveniente. In realtà quello che queste tre banche centrali perdono con l'immissione di liquidità lo recuperano con i rendimenti dei bond che acquistano. Questo è il famoso contrattacco alleato che si è esplicitato ancora di più appunto il 6 giugno di quest'anno quando dalla Federal Reserve hanno fatto circo-



lare la notizia che sono pronti ad acquistare una grossa fetta del debito italiano. Agli Stati Uniti fa comodo avere un partner europeo comunitario. Nel primo trimestre del 2013 l'import americano dall'Italia è aumentato del 6%. Hanno tolto i dazi e anche questa è un'azione di una guerra che sta per concludersi. Agli Stati Uniti non fa comodo anzi temono un partner europeo egemonizzato da una sola nazione perché diventa un rivale. Lo stesso dicasi per il Giappone che è un'altra potenza che esporta molto anche in Cina la quale si sta sganciando dalla Germania perché ha capito il pericolo che incombe e perché detiene il 40% del debito americano. La Germania, in conclusione, dovrà fare i conti con le sue stesse politiche e con il suo mai sopito desiderio di egemonizzare l'Europa. Questa Terza Guerra mondiale, che si gioca sul terreno della finanza e dell'economia, si esplicita attraverso i numeri. Sulla Germania cominciano a cadere le prime bombe dei vari contrattacchi. E si capisce guardando le notizie tra maggio e giugno. Le entrate fiscali nel 2013 calano di 1,5 mld di euro. Lo stipendio non basta: a 323.000 famiglie tedesche va il sussidio per i poveri. Sono riviste al ribasso le stime delle entrate del fisco fino al 2017. Nel frattempo però la Germania attacca la Francia, altro Paese che ha compreso il disastro a cui stava andando incontro e si è tirato indietro con Hollande, facendo asse con l'Italia che, dopo Monti, ha capito che non era più il caso di soggiacere alla politica del rigore a prescindere. Rigore a prescindere che, se non è legato almeno a un principio di crescita, porta recessione. In pratica il malato guarisce ma muore dunque muore in perfetta salute. In sei anni la competitività dell'Italia è scesa del 5%, in Germania è salita del 6% quindi abbiamo un gap dell'11% con la Germania. E non soltanto l'Italia.

Sale il surplus commerciale a marzo in Germania. L'export è a +0,5%. I lavoratori metalmeccanici minacciano un grande sciopero e alla fine ottengono l'aumento nel rinnovo contrattuale. Esce uno studio della Ernst & Young che dice che i prossimi saranno anni difficili per le banche tedesche. L'indice ZEW, che misura la fiducia delle imprese tedesche, cresce molto meno delle attese. Intanto in Giappone il fattore Abenomics fa volare il Pil. Il fattore Abenomics è la politica economica del premier Shinzo Abe che ha deciso, come gli americani, e suppongo in accordo con gli americani e con gli inglesi, di emettere 1.400 miliardi di dollari in un anno, più di 85 miliardi di dollari al mese, per risollevare l'economia. Quindi il Pil è schizzato a +4%, la disoccupazione è calata a ritmi impensabili, i consumi interni sono aumentati e tutto nel giro di meno di un anno. Nel frattempo Berlino continua a dire che la strada del rigore non si può abbandonare per tornare a crescere perché i conti pubblici sono il dogma che bisogna rispettare e da cui non bisogna derogare. E' tutto vero, peccato che la Germania, se mettesse tutto nel suo bilancio dello Stato, cosa che non fa e che invece si trova nei bilanci dei Lender, avrebbe un rapporto debito-Pil del 190%. Noi col 130% saremmo i più virtuosi in Europa.

Ad aprile in Germania -0,4% delle entrate del fisco, +21.000 disoccupati a maggio. Intanto si comincia a parlare di allentamento della morsa dell'austerity in Europa. La Commissione europea ogni tanto si riprende e parla di crescita per ritornare subito sui suoi passi al primo richiamo del Ministro dell'Economia tedesco. In Germania calano anche le vendite al dettaglio (-0,4%) ed è costretta a fare i conti con la sua politica del rigore. Ovviamente pretendendo il rigore per tutti, alla fine il mercato di riferimento tedesco, che è quello europeo, viene meno. E tutto perché la Germania ha voluto, ancora una volta, egemonizzare politicamente e a livello di etica della politica un continente che è composto da 17 Paesi in cui si usa l'euro e da 27 Paesi che rientrano nei confini dell'Unione europea. E ancora una volta, per la terza volta nel giro di un secolo, la Germania perderà anche que-



sta guerra secondo me. Il 3 giugno il Fondo Monetario Internazionale, lo stesso che fino a un certo punto è stato al fianco della Germania nel perpetrare il rigorismo a tutti i costi, ha tagliato le stime del Pil 2013 allo 0,3% dallo 0,6% e gli ordini industriali sono in calo del 2,3% ad aprile. Questo vuol dire che la guerra in atto sta per concludersi perché non è più sostenibile la politica del rigore fine a se stesso e nemmeno l'azione truffaldina della Germania perpetrata per difendere il valore dei propri bund e per nascondere i debiti colossali delle banche regionali. Non a caso la Germania vuole la vigilanza bancaria solo sugli istituti sistemici e non su tutte le banche perché in questo secondo caso verrebbero portate alla luce tutte le magagne e finirebbe a gambe all'aria nel giro di una settimana con una probabile uscita dall'euro. Oppure la Germania si deve convincere, una volta per tutte, con tutti i paracadute che si potranno trovare, ad adottare gli eurobond. Devo dire che sugli eurobond c'è una condivisione, anche abbastanza contro natura, tra quello che pensava Tremonti e quello che ritiene Draghi. Da quando l'euro è entrato in vigore siamo davanti alla contraddizione di avere una moneta unica e 17 titoli di Stato diversi. Dunque la Bce non può emettere moneta e quindi non può fare svalutazione competitiva che però non è nemmeno più in mano agli Stati. La speculazione è in mano ai privati che sono i maggiori detentori dei titoli di Stato insieme a banche, Fondi di investimento e Fondi sovrani. Gli Stati europei sono praticamente ricattati da quei soggetti che, non avendo un interesse nazionale, ovviamente fanno gli interessi dei privati. Bisogna uscire da questa contraddizione. Si potrebbe ritornare alle monete nazionali. Questa soluzione, sostenuta anche dal premio Nobel dell'Economia James A. Mirrlees, potrebbe essere utilizzata come spauracchio per la Germania ma francamente, seppur suggestiva e affascinante, non mi sembra praticabile. Invece sarebbe conveniente fare questi benedetti eurobond cioè un titolo di Stato europeo in cui ognuno ci mette del suo. Tutti, Germania compresa. Per fare l'eurobond ci vuole unità politica in Europa, cosa che oggi non c'è. Ecco perché, e torniamo all'inizio, siamo tutti in sospensione, stiamo tutti aspettando il 22 settembre.

Questo lo scenario internazionale a cui è direttamente collegato quello nazionale. Tutti i nostri indicatori sono in rosso fisso: siamo in recessione per il settimo trimestre consecutivo, la produzione industriale è giù per il 20° mese consecutivo, l'export si sta fermando ed era l'unico settore col segno più davanti. C'è stata una piccola boccata d'ossigeno con lo sblocco dei debiti della pubblica amministrazione voluta dal Governo che è stata spacciata come una misura anticiclica ma in realtà non lo è. Bisogna poi vedere quanto di questi soldi torneranno alle imprese e quanto invece verrà dirottato ai curatori fallimentari o alle banche. Dobbiamo uscire da questa camicia di forza del rigore, dobbiamo tornare a crescere e quindi non giudico negativamente il risultato delle ultime elezioni politiche. Certo un po' mi preoccupa quello che ha dichiarato Draghi quando, all'indomani del risultato delle urne, ha detto di stare "tranquilli, abbiamo il pilota automatico". Questo non è un buon segno. Vuol dire che la sovranità degli Stati è finita. Il dover tranquillizzare il resto d'Europa sui risultati elettorali italiani vuol dire che c'è qualcun altro che decide e pensa per noi.

Si può uscire da questa fase? Sì, secondo me si può fare innanzitutto attraverso una presa di coraggio da parte della nostra classe politica. Quello che è successo a febbraio è l'ultima chiamata per la politica. E lo è non perché Grillo ha preso il 25% ma perché c'è un elettore su tre, se non di più, che non è andato a votare. In Gran Bretagna è nato un partito che si chiama Ukip, presieduto dal parlamentare europeo Nigel Farage, che ha preso il 25% alle amministrative. Un exploit come quello di Grillo in Italia. Il loro motto è "Amiamo

l'Europa, odiamo l'Unione Europea". Mentre nei Paesi anglosassoni l'astensione, anzi l'astinenza, è un fatto strutturale che si è sedimentato nel tempo, da noi è stata brusca. Da un'elezione a un'altra il dato degli italiani che non sono andati a votare è raddoppiato. Astenuti che si sono confermati anche alle amministrative.

Non c'è una lira. Ce lo dicono tutti i giorni. Il ministro per lo sviluppo economico Flavio Zanonato ha detto che non ci sono soldi per Imu e Iva. Detto questo, però si può tornare a investire con azioni anticicliche avendo il coraggio di rivedere la spesa pubblica. Ci sono sprechi enormi, anche nel sistema di detrazioni e deduzioni fiscali, dai 20 ai 25 miliardi, che potrebbero essere rimessi in circolo. Bisogna tagliare non in maniera lineare ma in maniera selettiva. Però bisogna avere il coraggio di farlo. Toccare delle voci significa toccare degli interessi. Questa è l'occasione. Se non lo fa questo Governo di larghe intese, dove all'opposizione fittizia ci sono soltanto Lega e Sel e all'opposizione vera il M5S, non vedo francamente chi potrà farlo in futuro. Poi bisognerà avere anche il coraggio di mettere mano alla Riforma Fornero che, per ammissione dello stesso ex ministro del Welfare, ha determinato la difficoltà a entrare nel mondo del lavoro. Non solo. Si è fatto tanto parlare dell'accoppiata scuola-lavoro senza poi tradurlo in fatti. E alla fine dobbiamo riscontrare ancora una volta, quest'anno come l'anno scorso, che una delle poche realtà in cui si fa scuola-lavoro, seppure con una, due, tre assunzioni, è quella dell'Anacam. Una piccola, forte e gloriosa Associazione di categoria che riesce a mettere in campo un progetto ambizioso e a dare un segnale di anticiclicità che dovrebbe essere preso ad esempio anche da altre categorie e Associazioni. L'altra sfida che questo Governo deve superare è l'ideologia legata al posto fisso per passare al concetto di posto stabile dando la garanzia ai lavoratori che professionalità ed esperienza li porteranno a fare lo stesso lavoro fino alla pensione ma non è detto che lo facciano nella stessa azienda. Questo significa sbloccare il mercato del lavoro e di questo bisognerà convincere anche i sindacati. Soprattutto - è quello di cui oggi parleranno i Ministri del Lavoro di Italia, Francia, Germania e Spagna con Letta - bisogna avere il coraggio e la sfrontatezza di decidere, Germania o non Germania, che le nuove assunzioni devono essere defiscalizzate.

Resta anche il problema del credit crunch. L'Italia ha consolidato la propria posizione di terza economia europea grazie all'apporto del sistema bancario che oggi, però, si è quasi praticamente azzerato nonostante quello che dice l'Abi. Bisogna riportare le banche a fare credito ma questo è un problema che occorrerà affrontare in sede europea. Intanto per defiscalizzare le nuove assunzioni bisognerebbe fare ricorsi ai fondi europei non utilizzati e assegnati. E' un delitto tenere immobilizzati decine di miliardi di euro. Il problema interno, che è dovuto a una situazione di scenario, è un problema che ha due corni: il primo è quello del rigore e il secondo è quello della crescita. Il rigorismo messo in atto dall'Italia, come ha detto lo stesso Squinzi, è stato fine a se stesso e alla fine ha danneggiato le possibilità di ripresa del Paese. Bisogna recuperare la fiducia acquistando, investendo, crescendo e bisogna recuperare il lavoro che è appunto consequenziale rispetto a questo primo aspetto. Ma se il sistema bancario non viene richiamato dalla politica in maniera seria e, ripeto, se non lo fa questo Governo che è di larghe intese, non so chi potrà farlo, il futuro non si sbloccherà e le stesse banche potrebbero cominciare a perdere pezzi a loro volta perché quando i debiti non si pagano, quando aumenta il tasso di insolvenza, quando aumentano le sofferenze, alla fine anche le banche devono cominciare a fare i conti con i propri bilanci. Se è stato utile e positivo l'iniezione della Banca centrale europea con un prestito all'1% alle banche per consentire l'acquisto dei bond al 4%, la BCE dovrebbe intervenire a livello politico affinché tornino a fare credito quanto meno sullo spread del 3% tra quello che hanno speso e quello che guadagnano con l'acquisto dei bond. Riuscirà questa classe politica a farcela? Spero di sì. Quando questa crisi finirà ci sarà un rimbalzo e secondo me non sarà un rimbalzo dolce ma violento. Noi saremo pronti? E' questa la sfida che dovremo affrontare nei prossimi due anni.

DIBATTITO

Bruno Venditti: "Mi occupo di contratti nazionali di lavoro da qualche anno. Lei ha detto che la defiscalizzazione delle nuove assunzioni ha un costo. Mi lascia disorientato. Perché ha un costo? Perché lo Stato già pensa quanto guadagna sulle persone che io assumo? Non ha nessun costo, non deve pagare nulla. Non ha un'entrata".

Luigi Monfredi: "Infatti il problema è proprio quello. In Italia oggi non possiamo fare provvedimenti a saldo zero ma dobbiamo fare provvedimenti a costo zero. Per quanto riguarda la questione legata alla defiscalizzazione delle nuove assunzioni, non si può pensare solo ai nuovi assunti ma anche a chi già lavora attraverso l'abolizione della tassazione sul salario di secondo livello. Modificare il costo del lavoro significa questo. Purtroppo dobbiamo considerare le mancate entrate come risorse comunque da utilizzare perché sono tutte voci che vanno a incidere su un bilancio annuale e pluriennale che abbiamo concordato con l'Unione Europea. Per cui ha ragione Venditti ma è anche vero che la mancata entrata è chiamata impropriamente costo perché noi siamo condannati a fare dei provvedimenti a costo zero. Se potessimo fare dei provvedimenti a saldo zero allora il discorso sarebbe molto diverso".

Riepilogo degli obblighi e delle procedure relative alle recenti norme in materia di solidarietà negli appalti

Intervento di Luca Incoronato, direttore sede nazionale Anacam

La solidarietà fiscale nei contratti di appalto è un adempimento di cui abbiamo trattato più volte nel corso dell'anno attraverso circolari e comunicazioni varie. E' un adempimento burocratico che ha visto ridurre il proprio impatto sulle nostre aziende perché sapete che nel contratto con il condominio non è più dovuto. Gli adempimenti burocratici però rimangono per tutti i contratti in essere con le Società e l'adempimento deve continuare ad essere applicato nei confronti dei nostri subappaltatori. Per quanto riguarda l'inquadramento normativo, si fa riferimento all'art.35 del D.L. 223 del 2006 così come modificato dal D.L. 83/2012. La normativa prevede la responsabilità solidale nei rapporti tra appaltatore e subappaltatore. Per evitare la responsabilità solidale, l'appaltatore, prima di pagare il corrispettivo, deve acquisire dal subappaltatore la documentazione che attesta il corretto assolvimento degli adempimenti, sia quelli connessi al versamento dell'Iva che quelli relativi alle ritenute fiscali dei propri dipendenti. La documentazione può consistere in un'asseverazione da parte di un Caf o di un professionista, che sappiamo essere molto onerosa e complicata, o altrimenti in una dichiarazione sostitutiva dell'atto di notorietà ovvero un'autocertificazione. La responsabilità è limitata solo all'ammontare del corrispettivo dovuto. Se il mancato pagamento dell'Iva o delle ritenute supera l'ammontare del corrispettivo dovuto comunque la solidarietà si ferma all'ammontare del corrispettivo. Il committente non è responsabile solidalmente anche se il legislatore, di fatto, lo ha reso un braccio armato della Guardia di Finanza. Il committente, infatti, per conto dello Stato, deve verificare che il subappaltatore e/o l'appaltatore abbiano assolto ai propri obblighi nei confronti dell'erario. Se non lo fa, in caso di accertamento, rischia una multa compresa tra 5mila e 200mila euro rischiando, dunque, una multa di un importo ben superiore rispetto ai corrispettivi che sono in ballo. Una cosa chiarita recentemente è che la multa non è automatica per il solo fatto di non aver chiesto e preteso la documentazione ma viene comminata solo se non si è preteso la documentazione e l'appaltatore e/o il subappaltatore non hanno effettuato i loro versamenti. La legge, entrata in vigore nello scorso agosto, ha valore sui contratti siglati dopo il 12 agosto e per i pagamenti a partire dall'11 ottobre. Per quanto ci riguarda è importante osservare che nel caso dei contratti a soluzione continuata, come sono i contratti di manutenzione, anche se sono stati stipulati prima del 12 agosto 2012 ma poi sono stati rinnovati dopo questa data, si applica la normativa sulla responsabilità solidale. Per i contratti vecchi non ancora rinnovati, nulla è dovuto. La normativa riguarda tutti i settori. All'inizio si pensava che le nuove norme dovessero essere applicate solo nell'ambito del settore edile ma si è chiarito che si applicano a tutti i settori produttivi e si applica anche se non c'è il subappalto. Il committente, quindi, è tenuto a richiedere la documentazione all'appaltatore anche in assenza di subappalto. Si parla, però, solo di contratti di appalto veri e propri. Sono quindi esclusi tutti gli altri contratti, in particolare i contratti di opera, simili a quelli di appalto ma in cui prevale l'elemento personale di chi presta il lavoro o il servizio, e i contratti di fornitura di beni con posa in opera quando la posa in opera è veramente accessoria. Nel nostro caso, per esempio, se c'è da cambiare una lampadina in un ascensore, per la fattura relativa non va esibita tutta la documentazione.



Ai contratti a soluzione continuata si applica la normativa sulla responsabilità solidale se rinnovati dopo il 12 agosto 2012

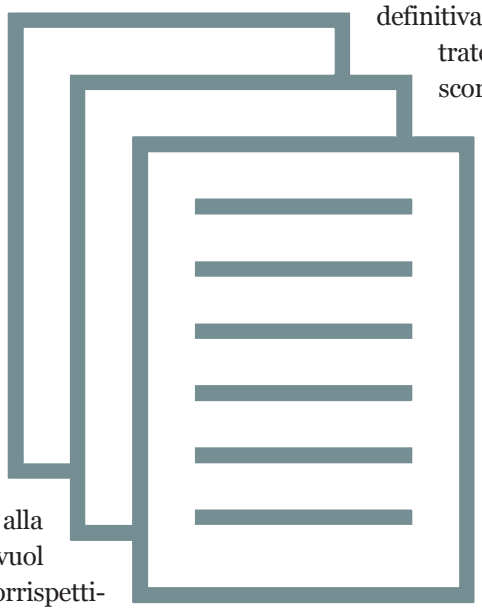
Per quanto riguarda la dichiarazione sostitutiva, che attesta appunto l'avvenuto adempimento degli obblighi fiscali, può essere presentata in carta semplice e deve contenere tutto un insieme di indicazioni che sono riassunti nel modello di dichiarazione predisposto dall'Ance, Associazione Nazionale Costruttori Edili (inserito nelle cartelle assembleari, ndr) e cioè:

✔ Il periodo nel quale l'Iva relativa alle fatture concernenti i lavori eseguiti è stata liquidata, con indicazione se dalla liquidazione è scaturito un versamento di imposta, ovvero se, in relazione alle fatture oggetto del contratto, è stato applicato il regime dell'Iva per cassa oppure la disciplina del *reverse charge*.

✔ Il periodo nel quale le ritenute sui redditi di lavoro dipendente sono state versate, mediante scomputo totale o parziale.

✔ Gli estremi del modello F24 con cui sono stati effettuati i versamenti dell'Iva e delle ritenute non scomputate, totalmente o parzialmente.
✔ L'affermazione che l'Iva e le ritenute versate includono quelle riferibili al contratto di appalto/subappalto per il quale la dichiarazione viene resa.

La legge dice, in modo generico, che la documentazione deve essere acquisita prima del versamento del corrispettivo. E' importante, però, identificare bene il momento che fa scattare l'obbligo di adempimento. L'Agenzia delle Entrate, nella circolare del marzo scorso, ha precisato che per adempimenti scaduti prima del versamento del corrispettivo si devono intendere solamente quelli il cui termine di assolvimento risulta già trascorso in base alla normativa fiscale. Se la scadenza fiscale, rispetto alla somma in questione, è già scaduta non vuol dire che sia in contemporanea con il corrispettivo ma dipende appunto dalle scadenze. Non hanno chiarito, però, come bisogna comportarsi, per esempio, nel caso di pagamento di un acconto. In tal caso non si può attestare, ovviamente, l'assolvimento del versamento dell'Iva e delle ritenute perché non si è ancora iniziato il lavoro. Stessa cosa per il saldo. Tutto questo non è dovuto quando si fanno contratti d'appalto con i condomini. Lo avevamo già detto attraverso il nostro consulente tributarista, l'avvocato Berliri, che ha reso un parere apposito già a novembre, e poi lo ha definitivamente chiarito l'Agenzia delle Entrate con la circolare n.2 del marzo scorso. Potrebbe essere superfluo soffermarsi ancora su questo adempimento perché nei giorni scorsi i giornali hanno detto che il Governo sta preparando un decreto per semplificare tutta la normativa fiscale e, nell'ambito di questa semplificazione, tra le misure più attese dalle imprese spicca senza dubbio l'abolizione della responsabilità solidale negli appalti. L'intervento allo studio prevede l'abolizione secca delle misure che oggi prevedono la responsabilità solidale dell'appaltatore (nel Decreto legge cosiddetto "del fare" è stata abolita la responsabilità fiscale solidale tra appaltatore e subappaltatore solo relativamente ai versamenti IVA, ndr).



Condizione riservata agli ASSOCIATI ANACAM
aderenti per la prima volta alla convenzione
RESPONSABILITA' CIVILE - RCT/O/P

sconto benventuto fino al 15%
Offerta irripetibile e valida per le adesioni
entro il 31/03/2014
CHIAMATECI 051 6013276

www.cabrokersrl.it

(per tutte le condizioni si rimanda la lettura del fascicolo informativo)

Gestione e recupero del credito per le Pmi del settore ascensoristico

Intervento di Daniele Russo, Mediacom

Mediacom è una società che si occupa di servizi in outsourcing per aziende e opera nel mondo del Customer Care e del Customer Service quindi si interessa anche della gestione del recupero dei crediti commerciali con una esperienza di oltre 15 anni, ormai, nel settore ascensoristico. Per cercare di rappresentare quella che è la gestione del credito in Italia, abbiamo elaborato una ricerca con due obiettivi: fotografare lo scenario nazionale e sovranazionale del settore ascensoristico in riferimento alle abitudini di pagamento, o meglio le disabitudini di pagamento, e trovare delle aree critiche su cui poter ragionare per migliorare la gestione del credito verso i clienti all'interno delle aziende.



L'indagine si è articolata attraverso due modalità. Da un lato abbiamo cercato di acquisire ed elaborare delle fonti pubbliche (dati di bilancio) che ci mettessero nelle condizioni di verificare il settore e di poter fare una distinzione tra aziende che detengono la maggior parte del fatturato e aziende del comparto Pmi rappresentate dall'Anacam. Dall'altro lato abbiamo, invece, effettuato un'indagine nell'ambito del mondo associato Anacam su un campione di 114 aziende intervistate che hanno rappresentato la loro situazione soprattutto per quanto riguarda l'aspetto legato alla gestione del credito, alle insolvenze, ai DSO e ai crediti commerciali. I risultati sono stati abbastanza interessanti. Un elemento tra tutti. Oggi, per poter fare business, un'azienda non può non pensare alla gestione del credito interno e a un'attenta politica di gestione fatta in maniera metodologicamente corretta, utilizzando procedure e strumenti che possono effettivamente migliorare lo standing all'interno dell'impresa. Da questo punto di vista un elemento importante è quello legato alle abitudini di pagamento dei clienti. Dall'indagine emerge un dato lampante: la tendenza ad allungare i tempi di pagamento, paradossalmente, negli ultimi due anni, con dati aggiornati al primo trimestre 2013, riguarda per i 2/3 aziende e clienti con i quali c'è un rapporto fidelizzato. Questo elemento deve far riflettere sul fatto che occorre adottare delle politiche volte anche ad acquisire delle informazioni in itinere sul cliente stesso. Oggi è fondamentale sapere come evolve lo standing del cliente, la solvibilità, la capacità di rimborsare ed è fondamentale lavorare sull'educazione al pagamento.

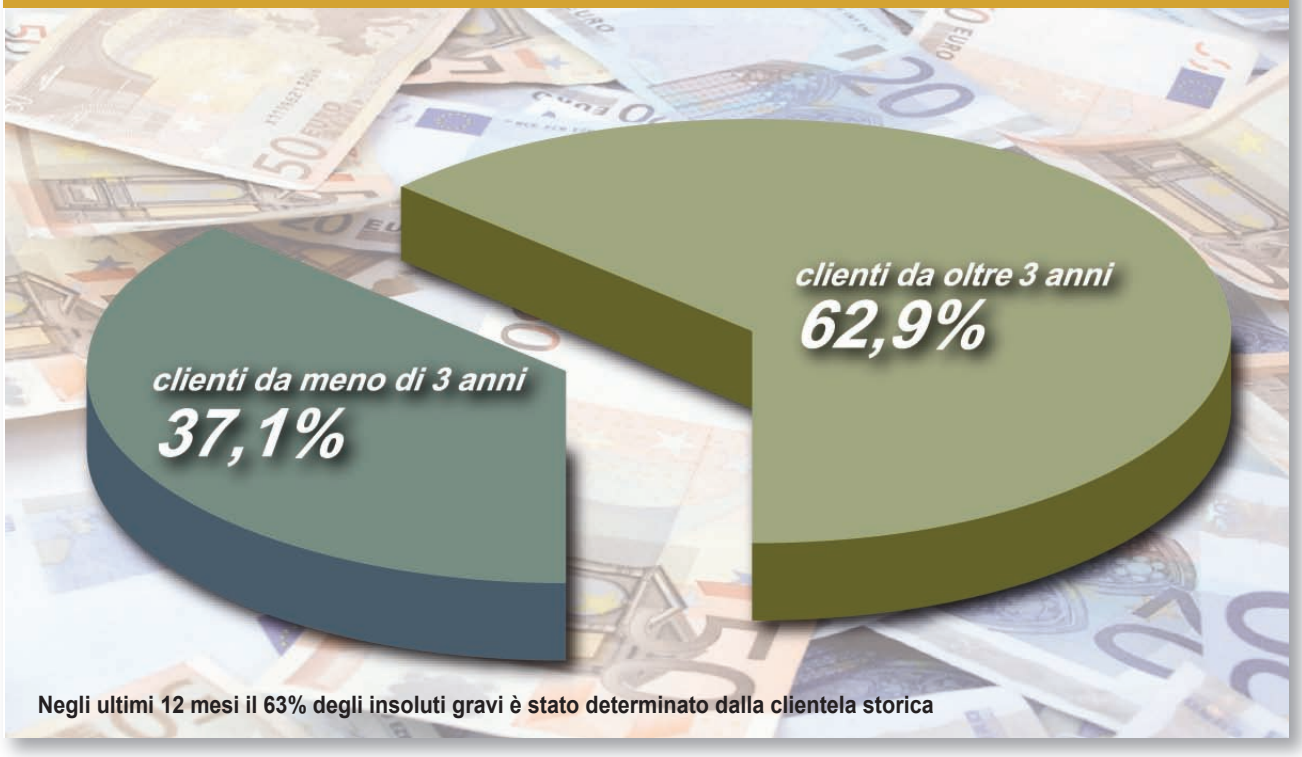
L'indagine: modalità e risultati

Intervento di Alessandro Di Scala, Mediacom

Analizzando lo scenario internazionale nell'ambito delle abitudini di pagamento, la Germania risulta al vertice della classifica come miglior pagatore (78,8%). Noi siamo al 44,3% ma questo dato non deve inorgoglirci più di tanto perché a livello europeo ci mette nella media e perché pone in evidenza l'abitudine di pagamento delle imprese italiane che viene eseguito al momento della scadenza o posticipato di molto. Nel momento, cioè, in cui vengono considerati i ritardi superiori ai 30 giorni, scendiamo decisamente in classifica. L'ultima rilevazione di fonte Cribis del primo quadrimestre del 2013, mette in evidenza un peggioramento abbastanza marcato. Se è vero che sono aumentati di poco i pagamenti alla scadenza è aumentato di molto, più del 100%, la variazione in negativo dei pagamenti che sono effettuati oltre i 30 giorni. I ritardi sono istituzionalizzati. Questo è uno degli effetti principali su cui evidentemente si può lavorare. Significa, cioè, che il ritardo, istituzionalizzandosi, va a creare una cattiva abitudine quindi un'educazione al pagamento negativa. I debitori in qualche modo si abituano a non considerare la scadenza ma semplicemente a decidere loro quando fare il pagamento.

Il Nord Ovest, dove tradizionalmente non si registrava questo tipo di comportamento, è l'area geogra-

Ritardi istituzionalizzati. Incidenza clientela storica Fonte: Cribis - Studio Pagamenti 2013



Negli ultimi 12 mesi il 63% degli insoluti gravi è stato determinato dalla clientela storica

fica che ha visto aumentare maggiormente i ritardi superiori ai 30 giorni (+144%). In qualche modo, dunque, le cattive abitudini si stanno diffondendo.

Altro aspetto che fa riflettere. Una rilevazione fatta a cavallo tra il 2008 e il 2011 evidenzia un calo delle imprese del 10% e un aumento dei crediti il che significa che negli ultimi tre anni, benché il numero delle imprese si sia abbassato, il valore nominale del credito invece è complessivamente aumentato. E' molto forte l'incidenza degli insoluti dovuti alla clientela abituale (63%).

Per entrare nel merito del settore ascensoristico, è stato fatto un confronto col mercato nel suo complesso prendendo in considerazioni le analisi delle performance economico-finanziarie delle aziende di settore che rappresentano il 60% del fatturato di settore e quelle dimensionalmente rilevanti. La rilevazione, che riguarda il periodo che va dal 2009 al 2011, offre anche un'idea del trend degli ultimi anni. I ricavi netti di settore sono arrivati nel 2011 a quasi un miliardo dopo il calo del 2010. Questo aumento di ricavi è però seguito da una marginalità minore. C'è un rapporto di marginalità, quindi il margine operativo sui ricavi, che invece è in calo, esattamente in controtendenza rispetto all'aumento dei ricavi con una variazione percentuale che è decisamente più elevata.

I principali indicatori di cui vi parlo, quindi il ritorno sugli investimenti, il ritorno sugli impieghi e il ritorno sui debiti sono in calo. Sostanzialmente significa che è vero che si sono registrati più ricavi ma questi hanno prodotto meno ricchezza. Lo conferma anche l'aumento dei crediti verso i clienti che nel 2009-2011 sono aumentati. Il rapporto degli oneri finanziari sui debiti finanziari ha subito in calo. Nel 2010 c'è stato, di fatto, il crollo dei tassi quindi un calo di circa il 35% dal 2009 al 2010 che ha portato al 3,44%. Successivamente c'è stato anche un incremento. Questo porta a una stima dei tempi medi di pagamento (DSO) di settore che ha una tendenza altalenante. Dopo un incremento fino a 150 giorni nell'anno 2010 c'è stato invece un calo nel 2011 il che significa che il settore si muove tra i 145 e i 150 giorni di ritardo di pagamento. La stessa fotografia è stata fatta prendendo in considerazione 167 società di capitali iscritte ad Anacam ed emerge la tendenza di crescita del fatturato (non con la stessa percentuale) e l'aumento del credito mentre invece il DSO (si tratta di una elaborazione su dati pubblici) è leggermente più bassa ma ha una tendenza a salire (144 giorni nel 2011).

La crescita degli oneri finanziari sui debiti finanziari portano a delle percentuali che invece sono decisamente diverse rispetto a quelle che abbiamo visto prima e cioè c'è stato sì un calo dal 2009 al 2010 (dal 6,68 al 6,05%) ma questo calo ha la significatività che abbiamo visto in precedenza cioè non è sicuramente un calo del 35%. Questo potrebbe essere ricondotto probabilmente al peso che possono avere le aziende dimensionalmente più rilevanti di settore sul mercato del credito rispetto alle medie e piccole aziende e si aggancia al *credit crunch*. La difficoltà dell'accesso al

credito, in qualche modo, deve far riflettere sulle alternative che l'azienda deve individuare per generare liquidità e trovare, dove possibile, forme di autofinanziamento piuttosto che forme di accesso al credito dall'esterno.

Vi presento ora alcuni dati emersi dall'indagine statistica condotta in questi mesi direttamente sugli associati. L'analisi è stata fatta su 114 aziende Anacam indipendentemente dalla forma giuridica. I dati pubblici che abbiamo visto prima si riferivano a società di capitali, questa indagine invece è stata fatta in maniera trasversale sugli associati tra maggio e giugno. Il 70% delle aziende lavora presso la propria sede operativa e il 56% degli associati rientra nella fascia "meno di 10 addetti". Solo il 9,6% ha oltre i 20 addetti. Per quanto riguarda il confronto per classi di fatturato per il triennio 2010-2012, si fa notare come ci sia una crescita delle aziende che hanno un fatturato fino a 1milione e un leggero calo per le aziende che invece hanno un fatturato da 1 a 5 milioni di euro. Il dimensionamento per classi di fatturato pone in evidenza che la prevalenza è di aziende fino a 1 milione di euro (60-65% delle aziende associate). Le aree di business rappresentate sono principalmente la manutenzione e l'installazione e poi la costruzione di nuovi impianti. Per quanto riguarda la manutenzione, emerge un rapporto tra impianti e clienti che è vicino all'1,4 cioè ogni 1,4 impianti c'è un cliente. Un rapporto leggermente più alto si ha per i nuovi impianti (2,2-2,3%). Venendo invece ai crediti, il 95% delle aziende non ha mai fatto ricorso a società in outsourcing per la gestione del credito. Solo il 5% degli intervistati dichiara di affidare in outsourcing l'attività di gestione e recupero crediti, facendo ricorso a "consulenti legali" e a "società di recupero crediti" il che denota un'attenzione ai crediti nel momento in cui c'è una problematica e non quando vi è la possibilità di fare prevenzione o di gestire il rapporto con il cliente.



Solo il 5% degli intervistati dichiara di affidare in outsourcing l'attività di gestione e recupero dei crediti

Chi ha una struttura interna dedicata, quindi chi non ricorre all'outsourcing, mediamente ha un addetto (75%), due addetti o oltre due addetti. Si rileva che non esistono strutture che hanno in maniera esclusiva risorse che siano dedicate a questa funzione aziendale.

Chiudiamo la presentazione di questa rilevazione mettendo in evidenza due aspetti. Prima di tutto che la modalità di pagamento più utilizzata di fatturazione è sia anticipata che posticipata e principalmente con una periodicità semestrale. Ovviamente questo dato raccoglie sia la fatturazione legata alla manutenzione che quella dei nuovi impianti.

Il 40,4% delle aziende indica in fattura come tempo di pagamento "A 30gg" e il 29,8% indica "A vista". La modalità di pagamento più utilizzata è il bonifico. Abbiamo riscontrato, rispetto a tre anni fa, un leggero aumento delle ricevute bancarie. Perché mettere in evidenza il pagamento "A vista", "A 30 giorni" e "A 60 giorni"? Intanto, soprattutto per quanto riguarda la manutenzione, diventa una peculiarità del settore quello di fare la fatturazione anticipata a tre mesi e questa modalità viene percepita da parte dell'utente come non anticipata. In sostanza, quando viene fatto un contratto di manutenzione a tre mesi, l'utente non considera la fattura scaduta quando gli viene inviata ma soltanto quando ha usufruito del servizio. Intorno al 60% dei crediti hanno una scadenza superiore ai tre mesi.

Se prendiamo in considerazione lo scadere in meno di sei mesi in questo momento siamo al 45%. Se noi lo confrontiamo con i tempi in fattura, in qualche modo confermiamo il dato nazionale che abbiamo visto prima e cioè che o i pagamenti vengono fatti subito o altrimenti vengono rimandati oltre con scadenze più lunghe e questo è sicuramente dovuto a un'educazione al pagamento che non è adatta e non è seguita per conto del cliente.

Secondo l'ultima rilevazione di Bankitalia, confrontando il dato a marzo 2013 con quello a marzo 2012, la contrazione del credito alle imprese è stata pari a -3,4%. I prestiti alle imprese sono scesi da circa 885 a 855 miliardi e questo non fa che denotare la difficoltà di accesso al credito.

Tra gli strumenti alternativi per la risoluzione del problema legato ai pagamenti, abbiamo individuato sicuramente la gestione che va nell'ordine dell'educazione al pagamento fatta al cliente il che significa un approccio in forma di customer care e che in qualche modo può evitare in parte anche quello che è il ricorso al finanziamento esterno e quindi la possibilità di autofinanziarsi attraverso il volume dei crediti che già sono presenti all'interno dell'azienda.

Strumenti alternativi potrebbero essere la fattorizzazione dei crediti quindi il factoring con il trasfe-

rimento del rischio a un outsourcer, l'assicurazione del credito e l'anticipo sul portafoglio salvo buon fine. Per quanto riguarda assicurazione e factoring, spesso si incontrano degli ostacoli: innanzitutto il costo ma anche la peculiarità del settore e cioè la necessità di rivolgersi a questi outsourcer portando tutto quanto il portfolio e la polverizzazione dei crediti di settore è sicuramente una fortissima difficoltà che addirittura diventa un muro invalicabile in quanto non c'è la possibilità di portare "n" crediti di importi molto bassi per la fattorizzazione o per l'assicurazione. Altro elemento da non dimenticare è quello della tipologia della clientela che, per una larga maggioranza, per il settore ascensoristico è costituita da amministratori di condomini. Sappiamo benissimo che il credito di un condominio è considerato come ranking, addirittura al di sotto di quelli che sono i crediti delle Pubbliche Amministrazioni in questo momento. Quindi è molto difficile, quasi impossibile, che un'assicurazione possa prendervi in considerazione.

Passiamo quindi a delle pillole normative, cominciando con la L. 134/12 e la possibilità di portare a perdita in bilancio i crediti che sono certi e precisi. La caratteristiche della certezza e della precisione è stata individuata attraverso l'importo del credito che deve essere inferiore ai 2.500 euro e con un ritardo di almeno sei mesi. Associando questi due elementi si ha possibilità di portare il credito a perdita. Altri elementi sono quelli delle procedure concorsuali: se abbiamo un debitore con procedura concorsuale possiamo dedurre il credito o anche gli accordi di ristrutturazione. La novità è nell'aver individuato i crediti come elementi certi e precisi cosa che invece nella regolamentazione precedente non accadeva e che sicuramente può rappresentare un vantaggio per poter sbloccare i crediti in bilancio. Altra cosa importante da valutare è la nuova disciplina sul decorso automatico degli interessi moratori (D. Lgs. 231/2002, con le modifiche introdotte dal D. Lgs. 192/2012). Gli interessi moratori oggi decorrono senza che sia necessaria la costituzione in mora e dalla scadenza del termine di pagamento. Ciò significa che qualsiasi altro tipo di accordo che non sia espressamente fatto e che non sia a sfavore del creditore non ha efficacia se va oltre determinati termini che vengono stabiliti dalla Legge a meno che non sono espressamente sanciti nel contratto. Ovviamente noi parliamo del tasso moratorio da poter inserire per i ritardi di pagamento, un tasso che viene di volta in volta stabilito con decreto da parte del Ministero dell'Economia. Oltre alla maggiorazione, anche questi tassi sono espressamente stabiliti. Oggi siamo nel periodo del primo semestre del 2013 e abbiamo un tasso BCE dello 0,75% e una maggiorazione dell'8%. Fino all'8,75% è ammissibile come tasso di ritardo sui pagamenti. Questo è sancito per i rapporti commerciali.

L'ultimo aspetto che vorrei evidenziare è quello di un modello che è stato studiato. Successivamente il Presidente vi darà un cenno per quanto riguarda una convenzione, che Mediacom ha già studiato, tagliata su misura per la vostra Associazione. E' un modello di outsourcing che vuole mettere in relazione l'outsourcer con la direzione piuttosto che con la struttura amministrativa e in particolare la rete commerciale dell'azienda per la gestione e il recupero del credito. Questo modello parte da un presupposto di base che è quello dell'affidabilità e della trasparenza. Tutte le attività che sono svolte dall'outsourcer sono tracciate, infatti, attraverso un sistema che è web-based, quindi attraverso internet, ed è accessibile in tempo reale da tutti gli attori del processo. L'azienda può in ogni momento verificare la situazione del proprio cliente e il tipo di attività fatta su quel cliente specifico. Si basa su procedure di lavoro personalizzate ma che derivano da un'esperienza consolidata di settore. Vengono definite procedure certe, condivise con la struttura stessa e che mirano fondamentalmente ad avere degli obiettivi che siano ben precisi, chiari e raggiungibili.

Mediacom ha studiato una convenzione tagliata su misura per gli associati Anacam che si basa su affidabilità e trasparenza

In questo caso si pone un esempio di differente approccio che può essere fatto nella fase antecedente a quella della scadenza della fattura, quindi anticipare eventuali motivi di contestazione o eventuali motivi di mancato pagamento da parte del cliente, fino a un intensificarsi della tipologia di azione fatta sia in *phone collection* (al telefono) con il sollecito personale in differenti fasi (quando il credito è scaduto, quando è incagliato) fino eventualmente a quella che è la gestione legale del credito incancrenito. C'è una prima fase (*soft collection*) con un approccio molto pacato e morbido ovviamente perché noi stiamo parlando del cliente e non del debitore; poi c'è la *phone collection* (attraverso dei contatti che sono ripetuti, cadenzati e programmati anche nell'arco della stessa giornata per poter dialogare e avere un confronto con il cliente); l'*home collection*, ovvero l'esattoria domiciliare a cui si fa ricorso prima di dover considerare il recupero del credito attraverso lo strumento legale, fino al recupero giudiziale.

Gli strumenti principali che vengono utilizzati in questo modello sono le lettere di sollecito, la *phone collection*, la gestione dei piani di rientro e della transazione oltre alla gestione delle dispute e dei reclami. Significa che anche il dilazionamento viene gestito direttamente dall'outsourcer così come la possibilità di fare una transazione sia in fase pre-legale che legale. La gestione delle dispute e dei reclami è molto importante per avere il contatto e il dialogo con la rete commerciale oltre che per fare in modo che non venga distolta l'attenzione da parte delle funzioni aziendali che non sono preposte a fare il recupero dei crediti. Per quanto riguarda la peculiarità del modello, abbiamo:

✔ la personalizzazione dei processi che sono condivisi non solo dalla direzione ma anche dalla rete commerciale dell'azienda;
✔ la Phone Collection e i solleciti epistolari;
✔ la gestione con approccio Courtesy Call, un aspetto che va molto sottolineato perché noi parliamo con i clienti e non con i debitori dell'azienda;
✔ la tutela e salvaguardia del rapporto con il cliente;
✔ il recupero con approccio strong in una fase successiva laddove le contestazioni e le dispute siano pretestuose e mirino semplicemente a prendere tempo;
✔ l'attività stragiudiziale e legale è integrata significa che c'è una fortissima interconnessione tra quelli che sono i collector stragiudiziali e i collector legali;
✔ il contenimento delle spese;
✔ la retribuzione è legata al risultato con delle formule e dei modelli che sono studiati per il settore e per la dimensione dell'azienda a cui noi andiamo a rivolgerci ovvero la piccola e media azienda che ha una sua propria peculiarità ovvero un rapporto molto più stretto con il proprio cliente.

Molto spesso è la stessa direzione, lo stesso imprenditore, che svolge sia la funzione commerciale che quella amministrativa. Il modello vuole fare in modo che il lavoro di gestione e di recupero non venga fatto da chi invece in qualche modo è deputato in azienda a dover fare fatturato. Se la stessa figura in una piccola azienda raccoglie più funzioni aziendali rischia in qualche modo di sacrificare il lavoro dell'incasso al lavoro del fatturato. Ovviamente è necessario trovare l'equilibrio perfetto tra il fatturato e l'incasso perché fatturare soltanto non è sufficiente. La vendita termina con l'incasso, non con l'emissione della fattura. Dall'altro lato, se non si fanno fatture non si può andare a incassare quindi il modello è studiato per liberare le funzioni che in azienda sono deputate ad avere contatti, ad avere la funzione di vendita, dalla gestione del credito che significa anche occuparsi della gestione della disputa e della contestazione che molto spesso vengono usate in maniera pretestuosa. Il cliente che conosce molto bene l'imprenditore tende, in maniera naturale, a rimandare tutto al rapporto con l'imprenditore.

Riuscire a inserire in questo tipo di rapporto un interlocutore, un outsourcer qualificato, dà anche una percezione diversa al cliente. Senza dimenticare che recuperare cento euro 30-60 giorni prima significa evitare di andare in banca per farsi finanziare questi cento euro. Per concludere, abbiamo preparato anche un abstract della ricerca che è stata realizzata ed è disponibile per gli associati Anacam.

SOTTO LA LENTE

Credit crunch
locuzione inglese [propriamente «stretta » (crunch) «(del) credito» (credit)], usata in italiano come sostantivo maschile invariabile – 1. Difficoltà di reperimento di capitale d'investimento da parte di banche o investitori a causa della loro sfiducia nel mercato. 2. Intervento di politica monetaria teso a restringere il volume di credito disponibile in un sistema economico.

Outsourcing
‹autsòësiṅ› s. ingl. [der. di (to) outsource «subappaltare il lavoro ad altri», comp. di out «fuori» e (to) source «attingere a una fonte»]. – Nel linguaggio economico, ricorso, particolarmente frequente in campo telefonico e telematico, da parte di un'azienda, a un'altra azienda esterna, per la fornitura di taluni servizî che non è economico effettuare in proprio; detto anche esternalizzazione.

Customer care
‹kastomë kër› locuz. ingl. (propr. «cura del cliente»), usata in ital. come s. m. – Nel linguaggio aziendale, l'insieme di attività con cui l'azienda cura la soddisfazione dei clienti, registrandone reclami, rispondendo a loro quesiti, ecc.

Factoring
‹fäV ktëriṅ› s. ingl. [der. di (to) factor «fungere da agente commissionario», cioè da factor], usato in ital. al masch. – Nel linguaggio commerciale e di banca, forma di contratto in base al quale un imprenditore cede crediti pecuniarî d'impresa a una società o un ente (detti factor) a ciò istituzionalmente designati; in cambio il cessionario si obbliga a svolgere, per conto del cedente, servizî di vario genere (fatturazione, contabilità, recupero di crediti, ecc.).

Ranking
‹rëV nkiṅ› s. ingl. [der. di (to) rank, «classificare, schierare»], usato in ital. al masch. – Nel linguaggio sportivo, classifica, schieramento; per estens., elenco, graduatoria di merito, di prestigio, ecc.

Courtesy call
loc. s.le f. Telefonata di cortesia; con riferimento a telefonate non richieste fatte con scopi pubblicitari o commerciali a utenti telefonici privati. Espressione ingl. composta dall'agg. courtesy ('di cortesia') e dal s. call ('telefonata, chiamata').

Da www.treccani.it

Formazione e addestramento per l'utilizzo di dispositivi di protezione anticaduta e problematiche connesse con il lavoro in solitaria. La formazione obbligatoria ai sensi del D.Lgs. 81/2008 per i lavoratori e i preposti degli addetti all'installazione e manutenzione degli ascensori

Intervento di Sandro Scarpetta, Fas - Sicurezza del lavoro

Questa presentazione non è altro che una panoramica dell'attività di formazione che Fas svolge normalmente durante i corsi di formazione ed addestramento sui lavori in quota, sia al lavoratore che al datore di lavoro. I rischi nel lavoro in quota sono ancora in molti casi sconosciuti: lo dimostrano gli ultimi due incidenti mortali, non riguardanti comunque il settore degli ascensori, accaduti a fine maggio.

Il Decreto Legislativo 81/08 parla del lavoro in quota definendolo come un'attività lavorativa che espone il lavoratore a rischio di caduta da una quota posta ad un'altezza superiore a 2 metri rispetto a un piano stabile e dice che il datore di lavoro deve fare un'analisi dei rischi e dotare gli operatori dei dispositivi adatti. E' sua responsabilità fare un'analisi corretta dei dispositivi da utilizzare.

Come vedremo, gli aspetti più importanti sono la formazione e l'addestramento: addestramento che è obbligatorio nei dispositivi di terza categoria (anticaduta, maschera antigas, guanti per il rischio elettrico), i cosiddetti dispositivi "salvavita".



Gli aspetti più importanti del lavoro in quota, i cui rischi sono in molti casi ancora sconosciuti, sono la formazione e l'addestramento

Grazie alla disponibilità di alcuni associati Anacam, è stato possibile visitare quattro realtà e fare sopralluoghi su ascensori idraulici, con argano a fune, con argano in vano proprio, con argano in vano scala, ascensori con argano montati all'esterno e senza fossa.

Le problematiche riscontrate sono abbastanza comuni a tutti i settori industriali, e non specificatamente al settore degli ascensori, e sono dovute alla mancanza di conoscenza dei rischi che si possono verificare durante il lavoro in quota.

Il primo problema che si nota è che il rischio di impatto in caso di caduta non si ha solamente al piano terra: in quasi tutti i vani visitati erano infatti presenti diversi ostacoli lungo tutta la lunghezza dell'ascensore (spesso molto pericolosi) che non garantivano il tirante d'aria minimo.

Un altro aspetto evidenziato è la mancanza di conoscenza dei dispositivi: i DPI anticaduta sono differenti da marca a marca e lo stesso costruttore può realizzarne diverse tipologie con caratteristiche differenti. Si è notato che gli operatori spesso utilizzano indistintamente un cordino generico di protezione contro le cadute (esistono cordini specifici per le diverse attività) e a Fattore di Caduta 2 (col dispositivo attaccato ai piedi, la condizione peggiore in assoluto per un dispositivo di protezione contro le cadute).

Un altro problema rilevato è la mancanza di conoscenza dei rischi innescanti e susseguenti alla caduta, ad esempio la "sindrome da sospensione inerte", e la mancanza di una valutazione delle situazioni di emergenza e quindi di un vero e proprio piano di emergenza e di un addestramento specifico.

Utilizzare un dispositivo contro le cadute richiede una buona conoscenza di tutto questo, e l'addestramento è la parte fondamentale di tutta l'attività in quota.

Come accennato, i dispositivi non sono tutti uguali. Ci sono quelli che proteggono dalla caduta trattenendo l'operatore, ovvero non facendo raggiungere il punto di caduta: si vedrà che è la soluzione più sicura, anche se purtroppo sul tetto dell'ascensore, se è piccolo, non è sempre possibile.

Se non si può utilizzare il dispositivo di trattenuta, bisogna fare ricorso a un dispositivo di protezione

contro le cadute come il cordino con l'assorbitore di energia EN355 o similare. Infatti se una persona cade nel vuoto per un metro e rimane attaccata a un cordino senza assorbitore può subire una forza di arresto indicativa di 1.000 kg fino ad arrivare ad una forza di arresto di circa 4.000 kg con una caduta di 4 m: normalmente la massima forza d'arresto sopportabile dal corpo umano, prima di subire danni, è indicativamente di 600 kg, per questo è importante che sia sempre presente l'assorbitore di energia che ha il compito di proteggere l'operatore assorbendo la forza d'arresto in eccesso.

Ma come scegliere il dispositivo adatto? Ogni dispositivo in commercio ha valori di tirante d'aria caratteristici. Nella scelta del cordino in fase di valutazione dei rischi è fondamentale sapere questo valore caratteristico.

Tornando all'esempio del cordino classico lungo due metri attaccato ai piedi dell'operatore, si vede che sommando alla lunghezza del cordino (2 m), l'estensione dell'assorbitore (che si apre per 1,75 m), la distanza fra l'attacco sull'imbracatura e i piedi dell'operatore (1,5 m) e l'altezza di sicurezza (pari a 1 m) arriviamo intorno ai 6,25 m: questo è appunto il **tirante d'aria** che è lo spazio minimo richiesto affinchè l'operatore non urti contro un ostacolo e il suolo. Questo parametro è caratteristico per ogni dispositivo di protezione contro le cadute ed è legato al "fattore di caduta".

Il **fattore di caduta** misura invece la pericolosità della caduta: con un cordino di una certa lunghezza attaccato sopra la testa, in tensione, il lavoratore non cade e si ha una situazione sicura (Fattore 0); se il cordino è ancorato al punto di attacco dell'imbracatura, la caduta è pari alla stessa lunghezza del cordino (Fattore 1) che è una situazione relativamente sicura; il fattore peggiore, classico degli ascensori è il Fattore 2, con il cordino attaccato all'altezza dei piedi. In questo caso, rifacendosi all'esempio del cordino lungo 2 m, la caduta sarà di 4 m.

E' importante conoscere queste informazioni non solo per la scelta del dispositivo, ma anche per l'individuazione del giusto punto di ancoraggio.

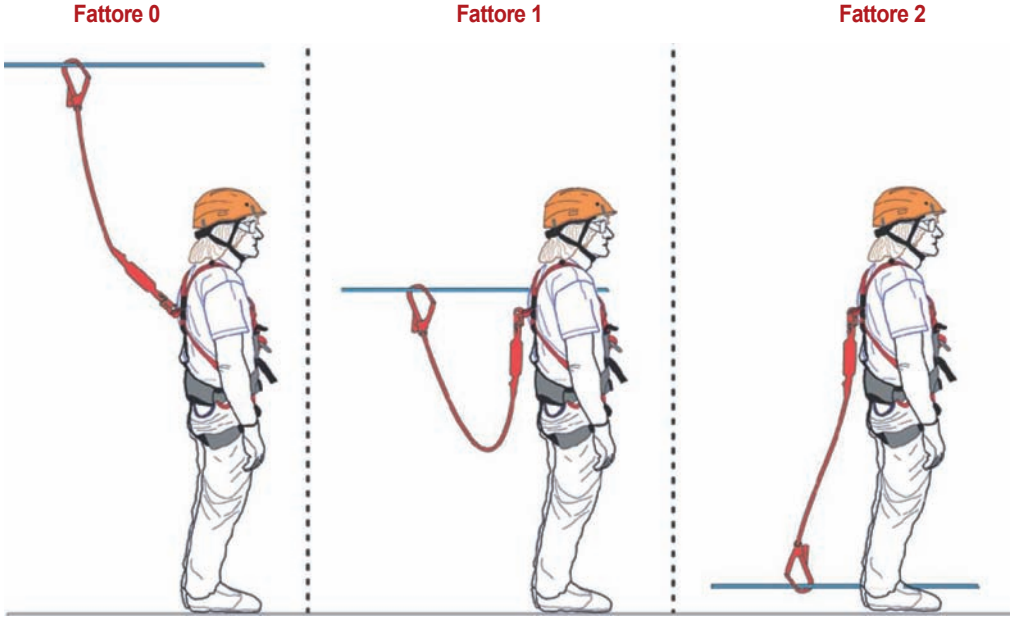
Con queste informazioni si può capire che si deve rispettare il fattore di caduta più basso possibile: lo si può fare solamente mettendo il punto di ancoraggio il più in alto possibile, oppure cercando di spostarlo il più possibile lontano rispetto al punto di caduta, in modo da ridurre la distanza di caduta.

Analizzando quindi le condizioni lavorative del settore ascensori, far operare il lavoratore in "trattenuta" sarebbe la condizione più sicura, in quanto non lo si espone alla caduta (secondo la norma UNI 11158 e le linee guida).

Nel caso in cui la "trattenuta" non fosse fattibile, è necessario scegliere un dispositivo di protezione contro le cadute con il minore tirante d'aria possibile, in modo da ridurre il rischio d'urto contro un ostacolo.

Nelle analisi in corso si stanno considerando due dispositivi con tirante d'aria ridotto a fattore di caduta 2: un cordino con assorbitore con tirante d'aria di 4,7 m e un sistema retrattile con tirante d'aria di 4,3 m. In particolare quest'ultimo sistema permette di regolare la lunghezza in base alla posizione dell'operatore.

Fattore di caduta = altezza di caduta/lunghezza del cordino



Ma quali sono i rischi veri della caduta? I rischi susseguenti alla caduta sono diversi.

❖ Nel vano ascensori può capitare che il punto di ancoraggio è disassato rispetto al corpo e cadendo il lavoratore subisca delle oscillazioni ("effetto pendolo") facendolo urtare contro degli ostacoli.

❖ La sollecitazione dovuta all'arresto della caduta: anche se al di sotto del limite di 6 kN, è lo stesso dolorosa.

❖ Sospensione inerte del corpo dell'utilizzatore che resta appeso al dispositivo di arresto caduta: con un tempo di permanenza in tale posizione anche ridotto, si ha il rischio della "sindrome da sospensione", la situazione più pericolosa perché può portare a un danno permanente e alla morte dell'operatore.

La sindrome da sospensione inerte è stata scoperta durante la seconda guerra mondiale. I paracadutisti americani rimasti appesi magari a un albero, senza nessun danno evidente, venivano ritrovati morti. La stessa cosa succedeva in montagna.

Si è deciso quindi di studiare questo fenomeno. L'ultima ricerca dell'Università degli Studi di Milano Bicocca risale al 2012-2013.

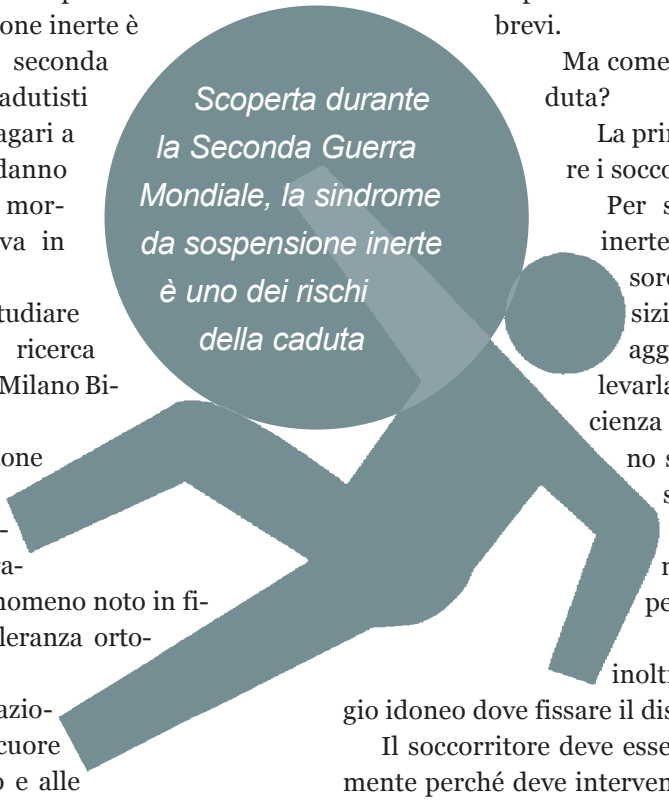
La sindrome da sospensione si può manifestare in qualsiasi individuo a seguito di sospensione inerte con l'imbracatura ed è causata da un fenomeno noto in fisiologia umana come "intolleranza ortostatica".

È un problema di circolazione: in condizioni normali il cuore pompa il sangue al cervello e alle periferie. Il sangue venoso torna invece al cuore per gravità dal cervello e per un movimento muscolare dalle periferie.

Nel lavoro in quota, in caso di caduta dell'operatore, l'imbracatura stringerebbe il corpo nella zona inguinale come se fosse un laccio emostatico, bloccando la risalita del sangue verso il cuore. Questa situazione può portare a problemi di intossicazione del sangue con conseguenti problemi agli organi interni ed in condizioni particolari anche all'arresto cardiaco: nel giro di pochi minuti l'operatore potrebbe subire un danno permanente o la morte.

Dallo studio condotto dall'università di Milano su 40 volontari si sono avuti questi primi risultati: il tempo medio di intervento della sindrome è di 29 minuti, ma il tempo minimo può essere anche di soli 10 minuti. Ecco perché è importantissimo definire un piano di emergenza nel lavoro in quota.

L'art. 18 del D.Lgs. 81/2008 prevede l'obbligo da parte del datore di lavoro di gestire l'emergenza, perchè i tempi d'intervento per togliere dalla sospensione l'operatore devono essere veramente brevi.



Ma come salvare una persona caduta?

La prima cosa da fare è allertare i soccorsi.

Per soccorrere una persona inerte, caduta nel vano ascensore, si dovrà avere a disposizione un dispositivo per agganciare la persona e sollevarla o abbassarla a sufficienza per riportarla su un piano stabile. Senza questo dispositivo è praticamente impossibile gestire a mano una persona che può pesare anche 80-100 kg.

Deve essere disponibile, inoltre, un punto di ancoraggio idoneo dove fissare il dispositivo di recupero.

Il soccorritore deve essere addestrato adeguatamente perché deve intervenire in condizione di elevato stress e in un ambiente ristretto.

Questi sono i motivi per cui una corretta valutazione dei rischi da parte del datore di lavoro ed un corretto addestramento sono importanti; inoltre per essere efficace, l'addestramento deve essere specifico con una simulazione che sia il più possibile reale rispetto all'attività lavorativa.

DIBATTITO

Dal pubblico: "Cosa ne pensa di quei DPI messi in commercio qualche mese fa in maniera abbastanza massiva per il recupero autonomo della persona caduta?".

Sandro Scarpetta: "Bisogna vedere se la persona è in grado di recuperarsi. Di solito il recupero è verso il basso quindi bisogna capire se c'è la possibilità di scendere. Io personalmente credo che per un autosoccorso ci devono essere delle condizioni veramente ottimali. Con i kit automatici di recupero se sei incastrato non puoi farci niente. Noi l'autosoccorso lo consigliamo in un solo ambiente: le pale eoliche".

La formazione obbligatoria ai sensi del D.Lgs. 81/2008 per i lavoratori e i preposti degli addetti alla installazione e manutenzione degli ascensori

Intervento di Carlo Vito Magli, direttore U.F. V Affari Generali, Organi Collegiali e Contenzioso Ispesl

L'intervento che mi ha preceduto ha parlato dell'obbligo di formazione del datore di lavoro. Il datore di lavoro, in posizione di garanzia, è quello che mette a disposizione apparecchiature sicure, è quello che forma i lavoratori. Fondamentalmente oggi parleremo di due argomenti: dell'obbligo di formazione per i lavoratori e per i preposti che sono il vostro know how principale. Obbligo di formazione che è diverso rispetto all'obbligo di addestramento di cui si è parlato prima. La parte generale riguarda i concetti di rischio, danno, prevenzione, protezione e rischi riferiti alle mansioni. L'accordo Stato-Regioni stabilisce la durata, i contenuti minimi e le modalità della formazione. Il datore di lavoro assicura che ciascun lavoratore riceva una formazione sufficiente e adeguata anche in merito ai rischi specifici di cui parlerà dopo Paolo Tattoli e che sono i rischi particolari della vostra attività. Attenzione all'effettività. C'è un principio generale che aleggia sul codice della sicurezza sul lavoro che è dato dall'art. 299 il quale dice che la formazione deve essere effettiva per cui è fondamentale, alla fine del corso, la verifica sull'apprendimento. Bisogna, inoltre, trovare i misuratori dell'efficacia della formazione perché alla fine è la parte che maggiormente serve al datore di lavoro. La formazione deve avvenire alla costituzione del rapporto di lavoro, col trasferimento o cambiamento di mansioni, all'introduzione di nuove attrezzature.

La formazione deve avvenire durante l'orario di lavoro: solo così siamo sicuri che in quel momento il lavoratore è presente. Uno dei cavalli di battaglia di Guariniello sulla Thyssen fu che la formazione veniva fatta fuori dell'orario di lavoro e quindi non ci andava nessuno. Questo è l'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011. Accordo che non comprende l'addestramento e la quantità di formazione che deve essere erogata si deve basare sulla valutazione dei rischi e sulle attività concretamente svolte. Ricordatevi che, nel momento in cui fate la valutazione dei rischi insieme all'Rls, stilate il programma della formazione che diventa importante perché a quel punto il documento di valutazione dei rischi è coerente con gli obblighi formativi e soprattutto con gli aggiornamenti secondo quanto previsto in questo accordo Stato-Regioni e nelle Linee Guida. Si articola in due moduli, uno di formazione generale (con la parte nozionistica, di informazione, di responsabilità e di comprensione del funzionamento della struttura) e uno di formazione specifica (sul rischio particolare dell'azienda). Nella tabella riassuntiva (tab. 1) troverete i riferimenti normativi, il monte ore complessivo, il contenuto della formazione e poi l'aggiornamento. Nel-

(tab. 1) Contenuti della formazione per lavoratori

Soggetto	Riferimenti normativi	Monte ore complessivo	Contenuto formazione	Aggiornamento
Lavoratore	Art. 37, com.1, D.Lgs. 81/2008 Accordo del 21 dicembre 2011 tra il Ministro del Lavoro e delle Politiche Sociali, il Ministro della Salute, le Regioni e le Province Autonome di Trento e Bolzano per la formazione dei lavoratori ai sensi dell'art 37, c.2, D.Lgs. 81/08	**4 ore** (per ogni livello di rischio) **4,8 0 12 ore** (a seconda del livello di rischio basso, medio, alto). Il numero di ore di formazione non comprende "l'addestramento". Deve essere garantita la maggior omogeneità possibile tra i partecipanti ad ogni singolo corso, con particolare riferimento al settore di appartenenza.	**Formazione generale** Concetti di rischio, danno, prevenzione, protezione. Organizzazione della prevenzione aziendale, diritti, doveri e sanzioni per i vari soggetti aziendali, organi di vigilanza, controllo e assistenza.	**Aggiornamento quinquennale** Durata minima di 6 ore per tutti e tre i livelli di rischio. Contenuti: - approfondimenti giuridico normativi; - aggiornamenti tecnici sui rischi ai quali sono esposti i lavoratori; - aggiornamenti su organizzazione e gestione della sicurezza in azienda; fonti di rischio e relative misure di prevenzione.

(tab. 1) Contenuti della formazione per lavoratori

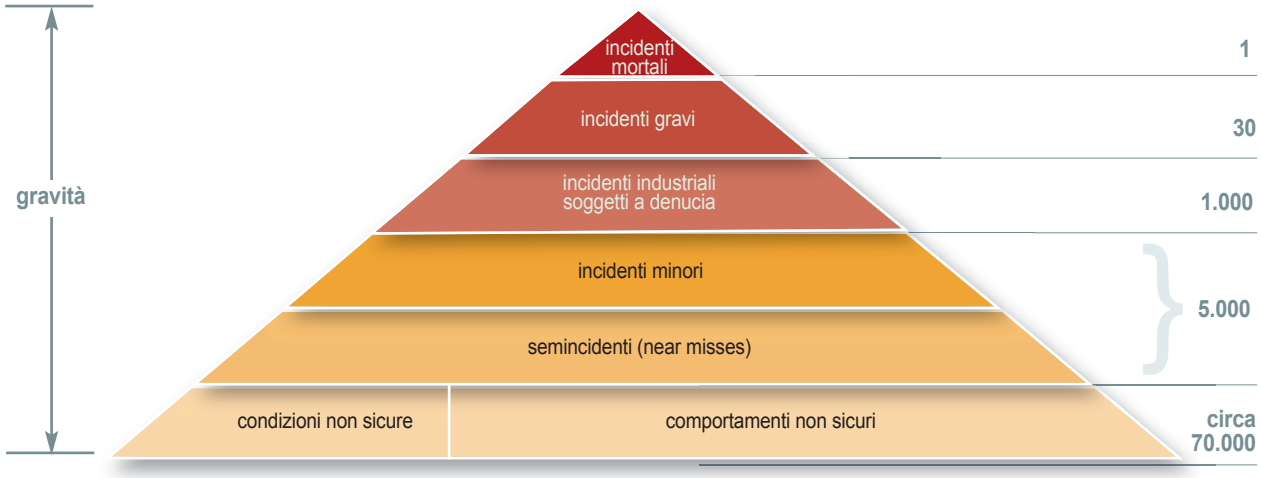
Soggetto	Riferimenti normativi	Monte ore complessivo	Contenuto formazione	Aggiornamento
Lavoratore	Art. 37, com.1, D.Lgs. 81/2008 Accordo del 21 dicembre 2011 tra il Ministro del Lavoro e delle Politiche Sociali, il Ministro della Salute, le Regioni e le Province Autonome di Trento e Bolzano per la formazione dei lavoratori ai sensi dell'art 37, c.2, D.Lgs. 81/08	**Formazione specifica per lavoratori** **4, 8 o 12 ore** (a seconda del livello di rischio basso, medio, alto)	**Formazione specifica** Rischi infortuni, meccanici generali, elettrici generali, macchine, attrezzature, cadute dall'alto. Rischi da esplosione, rischi chimici, nebbie-oli-fumi-vapori-polveri, etichettatura, rischi cancerogeni, rischi biologici, rischi fisici, rumore, vibrazione, radiazioni, microclima e illuminazione, videoterminali, DPI organizzazione del lavoro, ambienti di lavoro, stress lavoro-correlato, movimentazione manuale carichi, movimentazione merci (apparecchi di sollevamento, mezzi trasporto). Segnaletica, emergenze, le procedure di sicurezza con riferimento al profilo di rischio specifico, procedure esodo e incendi, procedure organizzative per il primo soccorso, incidenti e infortuni mancati, altri rischi.	**Aggiornamento quinquennale**

le aziende ascensoristiche, coloro che sono impegnati in mansioni amministrative, purché non svolgano mansioni che comportino la loro presenza lavorativa, anche saltuaria, nei reparti produttivi, devono ricevere una formazione specifica di 4 ore per il rischio basso mentre per coloro che sono impegnati in mansioni tecniche occorre una formazione specifica di 12 ore per il rischio alto.

Un'altra peculiarità del settore ascensoristico è la figura del preposto. Il preposto è l'anello di congiunzione fra l'esecuzione in sicurezza dell'opus e le direttive del datore di lavoro. Il preposto, in una squadra come la vostra, composta da 2-3 persone, è il caposquadra, il soggetto che ha la maggiore esperienza e che garantisce, come dice la Cassazione, l'ortodossia delle lavorazioni il che significa che deve necessariamente essere in possesso delle capacità professionali per poter svolgere le attività. Per noi il momento fondamentale non è quando succede l'incidente ma quando c'è il quasi incidente. E' importante lavorare sull'evento mancato perché è proprio il mancato incidente che ci permette di migliorare il processo. E se non c'è qualcuno che lo riferisce come fa il datore a rielaborarlo? E' il concetto su cui abbiamo lavorato con Paolo Tattoli, Nicola Di Lillo e Luca Incoronato per i famosi sistemi di gestione.

Voglio soffermarmi sull'importanza della formazione, sulla vigilanza e il controllo. Considerate, nella piramide degli infortuni, il rapporto tra le condizioni non sicure, i comportamenti non sicuri, i semincidenti e gli incidenti minori. Guardate che differenza c'è tra tutto quello che succede sotto la piramide e quello che succede sopra. Dal punto di vista delle conseguenze c'è una grande differenza tra un inciden-

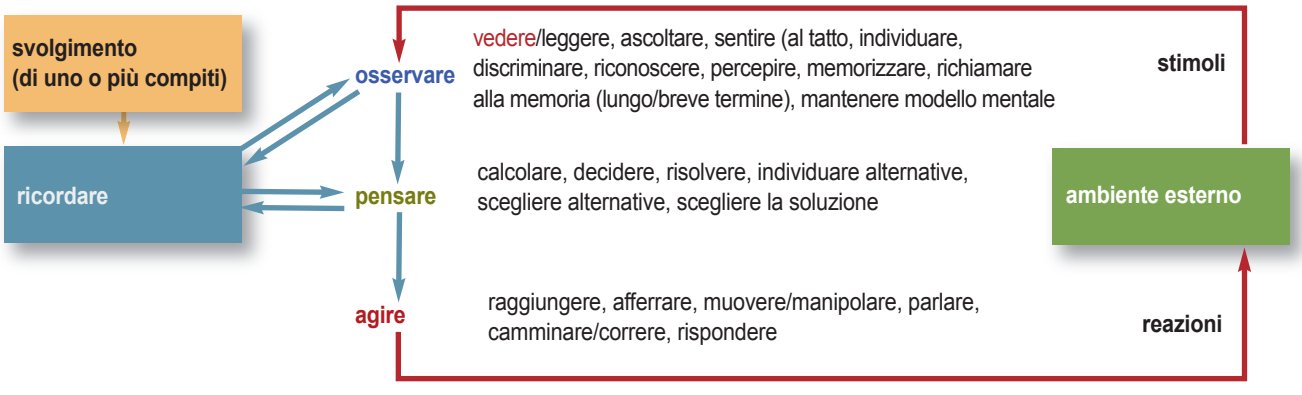
La piramide degli infortuni



Dal punto di vista delle conseguenze c'è una grande differenza fra un incidente mortale e un semincidente

te mortale e un semincidente. Gli incidenti mortali, gravi, e quelli industriali soggetti a denuncia sono tutti nella parte superiore della piramide e molte volte pochi secondi o pochi centimetri fanno la differenza. Per ottenere i risultati migliori nella salvaguardia della salute e della sicurezza è necessario demolire la base dei comportamenti non sicuri. Se riusciamo ad abbassare la possibilità che si verifichi un quasi incidente, sostanzialmente abbattiamo la possibilità che un quasi incidente diventi un incidente mortale o grave. Il 10% delle cause degli infortuni sono condizioni non sicure invece il 90% sono comportamenti non sicuri. Negli incidenti mortali il comportamento non sicuro è la causa in più del 55% dei casi. Se questo è vero perché di solito la maggior parte dell'attenzione è rivolta alle condizioni non sicure? Perché in generale è più facile gestire problemi legati a condizioni non sicure mediante soluzioni tecniche piuttosto che gestire comportamenti non sicuri. Ricordate che prima funzionano le condizioni generali e poi i dispositivi di protezione. La condizione non sicura è visibile, quindi misurabile e osservabile per essere gestita. Il comportamento non sicuro invece è invisibile: l'atteggiamento, il modo di pensare, le condizioni e i valori sono influenzati dalla cultura aziendale. Anche avendo un budget illimitato non si riuscirebbe ad agire direttamente su circa l'80% degli incidenti, il 90% del quale è generato da comportamenti non sicuri invisibili come la distrazione, il quasi incidente, il fatto di aver paura di attaccare un moschettone, sostanzialmente il fatto di avere tralasciato una parte del nostro know how. Ecco perché basarsi esclusivamente sugli indici infortunistici può essere fuorviante. Il modo di comportarsi delle persone è il vero indicatore. La caduta dall'alto è il rischio maggiore (80%) del lavoro in quota e il preposto magari è il primo che non si allaccia o dice agli altri di allacciarsi ma poi non comunica l'importanza del messaggio. Ecco perché vi dico di fare attenzione alla comunicazione. Ci sono delle ragioni se le persone si comportano in un certo modo. Se riusciremo a comprendere queste ragioni, capiremo meglio perché si sono verificati gli incidenti e gli infortuni e come evitarli in futuro. In ultima analisi, l'incidente o l'infortunio sono spesso connessi a una presa di decisione in situazione di incertezza del lavoratore. La presa di decisione è un atto individuale, volontario. Ma è sempre facile prendere la decisione giusta al momen-

(tab. 2) Modello di performance umana



to giusto? Nel modello di performance umana che vi mostro, guardate quante cose devo fare quando devo operare una di queste scelte. Devo osservare, pensare e agire. Ma già solo nel vedere ci possono essere degli inganni. In presenza dell'errore umano occorre chiedersi:

Perché il dipendente non vuole lavorare in sicurezza?

Perché il dipendente non è in grado di lavorare in sicurezza?

Perché il dipendente non sa lavorare in sicurezza?

Perché al dipendente non è consentito lavorare in sicurezza?

Da uno studio che abbiamo fatto, emerge che molti incidenti arrivano a inizio e fine turno o alla prima esecuzione di un compito, per un eccesso di confidenza o ancora per condizioni diverse dall'usuale.

Bisogna poi ricordare che il comportamento a rischio, in generale, è una conseguenza, non la prima causa. Alla fine errare è umano. Dobbiamo tenerne conto nella nostra strategia di lotta contro gli incidenti/infortuni. Da dove si parte? Quando verifichiamo un incidente, l'usuale modo di pensare ci porta a concludere che le persone compiono errori che comportano incidenti, che gli incidenti comportano infortuni che portano a feriti e morti e che quindi la soluzione è trovare il colpevole tra le persone coinvolte. Se scopriamo chi ha commesso l'errore e lo puniamo o lo rimuoviamo pensiamo di aver risolto il problema. In realtà noi non risolviamo il problema. Raramente il problema vero è l'errore di un individuo. Comunemente è il "sistema" sicurezza che ha fallito. Se punite le persone, o le cambiate, senza modificare il sistema i problemi si ripresenteranno. L'evento negativo, dunque, non è chi lo ha commesso ma dove hanno fallito le difese e come. Cioè chi non avevo preposto? Avevo fatto un'adeguata formazione o addestramento per quel lavoro in quota? Le organizzazioni complesse hanno diversi "strati" di difesa da possibili incidenti come i fattori tecnici, quelli organizzativi passando per il fattore umano. Il primo passo, quindi, è analizzare gli incidenti o i quasi incidenti attraverso i report, capirne le vere cause e rimuoverle, acquisire la capacità di prevedere e prevenire la possibilità che si verifichino ulteriori incidenti. Sono tre i pilastri della sicurezza:

- ✔ il risk management (identificazione dei pericoli, valutazione dei rischi, ...);
- ✔ il monitoraggio (vigilanza, ispezioni, audit,...);
- ✔ il senno di poi (analisi degli incidenti e dei quasi incidenti).



Raramente il problema vero è l'errore di un individuo. Comunemente è il "sistema" sicurezza che ha fallito

Con una supervisione efficace noi riusciamo a eliminare quelle condizioni della base di partenza della piramide. La maggior parte delle condizioni di lavoro non sicure possono essere identificate e corrette in maniera efficace. Ecco perché l'operato della vigilanza è così importante. Si parlava nel precedente intervento della sfera emozionale. Nell'emisfero sinistro abbiamo la sfera razionale che concerne le attitudini, le abilità e le competenze che riguardano la percezione del rischio ovvero la capacità di individuare prima possibile una fonte di pericolo. L'emisfero destro, invece, è quello della sfera emozionale dove ci sono il carattere, i bisogni e i valori e la propensione al rischio ovvero l'atteggiamento individuale di fronte al pericolo. Immaginate una persona emozionale, una persona che va facilmente nel panico, una persona che non riesce a gestire una situazione non chiara. Ecco, questa è una persona che magari possiamo cercare di adibire a un altro tipo di attività.

Come possiamo intervenire? Possiamo modificare la percezione del rischio attraverso l'informazione, la formazione, l'addestramento e le esercitazioni. Per quanto riguarda la parte emozionale, quindi la propensione al rischio, possiamo agire attraverso valori e atteggiamenti dell'azienda con la comunicazione, il coinvolgimento, la cultura aziendale e le politiche premiali/punitive. Certamente non si esce dalla sala con la soluzione in tasca. L'obiettivo era quello di suggerire un approccio diverso alle problematiche della formazione e della gestione della sicurezza. Fermo restando che noi speriamo che i progetti che abbiamo in piedi arrivino a conclusione.

NUOVO

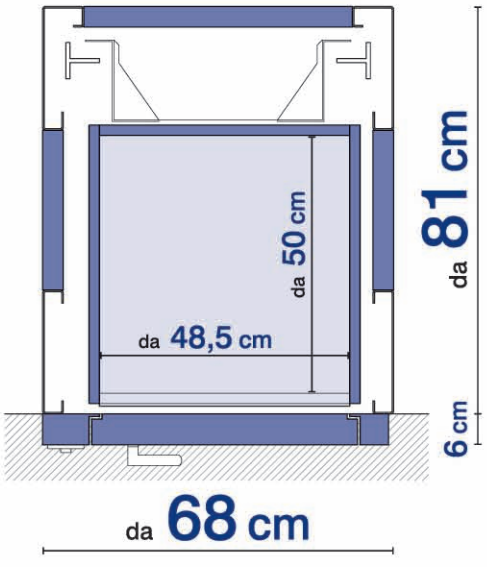
DomusLift®
XS



XS, IL DOMUSLIFT PIÙ COMPATTO DI SEMPRE

La nuova versione di DomusLift, concepita per spazi molto stretti, consente l'inserimento in qualsiasi vano scala.

Dimensioni ingombro castelletto a partire da 68 x 81 cm.



interlift

HALL **1**
STAND **1127**

made in Italy

ING. G. VOLPE IGV
Lifts since 1966

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

L'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011: la formazione specifica

Intervento di Paolo Tattoli, presidente Commissione Ascensore UNI

Il mio intervento si concentra sulla formazione specifica così come richiamata dall'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011.

La formazione specifica ha una durata che varia in base a diversi parametri che sono mansioni e rischi, effettiva presenza nel settore di appartenenza e le diverse specificità dell'azienda. La durata dei corsi varia da 4, a 8 a 12 ore. In un intervento che recentemente ho fatto su *Sviluppo Impresa*, mi sono spinto a fare delle previsioni per le aziende ascensoristiche suddividendo fondamentalmente in due macro categorie gli operatori: quelli che sono destinati esclusivamente a mansioni amministrative (che quindi non svolgono mansioni che comportano la loro presenza lavorativa anche saltuaria nei reparti produttivi) e quelli che invece sono destinati a mansioni tecniche. Per gli amministrativi, che hanno un rischio basso, la durata del corso può essere limitata a 4 ore. Per quanto riguarda i tecnici, invece, la previsione, essendo alto il rischio, è di 12 ore. Nel numero di ore indicate per la formazione specifica non è compreso l'addestramento. Quando eventualmente richiesto dal rischio specifico, l'addestramento va previsto a parte. Ricordo che questa formazione non si sovrappone e non si sostituisce alla formazione specifica per mansioni particolari.



L'Anacam da molto tempo, insieme prima all'Ispesl e ora all'Inail, è attenta a questo genere di formazione

Quali sono i contenuti di questa parte di formazione specifica individuata nell'accordo Stato-Regioni? C'è l'elenco dei rischi che ovviamente poi va ampliato o ristretto in base alla tipologia di attività e che prende le mosse da quella che è stata storicamente la classificazione dei rischi fatta dall'ex Ispesl (ora Inail) quindi la suddivisione dei rischi in fisici, chimici e biologici e poi altri rischi (la movimentazione manuale dei carichi, i video terminali, ecc.). Tra i rischi elencati ve ne sono alcuni che non mi sembrano coerenti con le attività che vengono svolte nell'ambito ascensoristico. Come vi dicevo questa formazione, che è prevista obbligatoria dall'art. 37, non si sovrappone e non si sostituisce ad eventuale formazione richiesta specificamente per determinate mansioni. Per esempio, per chi si occupa del montaggio e dello smontaggio dei ponteggi è previsto un corso specifico di 28 ore e queste 28 ore vanno fatte a parte. Così come, per esempio, vanno fatte a parte le ore di formazione specifica per chi è addetto a lavori in quota: sono previste 4 ore di parte teorica, l'addestramento è calcolato a parte. Per chi movimenta in azienda i carrelli elevatori è prevista una formazione specifica di 12 ore che non è sostituibile dal corso previsto dall'art. 37. E così via fino ad arrivare al corso Pes e Pav cioè personale esperto e personale avvertito nel settore elettrico: praticamente tutto il personale tecnico che avete nelle vostre compagini opera su impianti elettrici sotto tensione, per questo il Decreto 81 ha previsto una formazione specifica o meglio ha previsto un'abilitazione specifica da parte del datore di lavoro, una sorta di nomina a persona esperta, a persona avvertita. Questi corsi sono richiamati più volte sia nel Decreto 81 sia nelle norme tecniche applicabili che sono essenzialmente la CEI 11-27. L'Anacam da molto tempo, insieme prima all'Ispesl e ora all'Inail, è su questo genere di formazione. Ultimamente abbiamo fatto diversi corsi nel Nord Italia, in Liguria.

Interlift 2013 e le iniziative legate alla Special Partnership con l'Italia

Intervento di Joachim Kalsdorf, comitato organizzatore Interlift Augsburg con la traduzione di Susan De Piro, comitato organizzatore Fiera Interlift di Augsburg

Vorremmo darvi alcune informazioni e dati statistici su Interlift, la Fiera più grande del mondo per gli ascensoristi che si terrà dal 15 al 18 ottobre ad Augsburg, in Germania. Quest'anno, per la prima volta, abbiamo un Paese partner e la scelta è ricaduta proprio sull'Italia. Questa è una novità molto importante. Finora hanno prenotato oltre 400 espositori provenienti da più di 39 Paesi ma ogni giorno si aggiungono nuove adesioni (erano già 467 il 28 giugno, ndr). Interlift è divenuta davvero una Fiera internazionale con espositori e visitatori provenienti da più di 70 Paesi. Nonostante la difficile situazione che sta vivendo l'Europa del Sud, abbiamo una partecipazione incoraggiante. Il 27% dei nostri espositori vengono da Spagna, Italia e Grecia però solo pochissimi hanno ridotto la superficie degli stand e anche meno sono le aziende che non possono venire. Il fatto poi che proprio da questi Paesi arrivino nuovi espositori, per noi è un segnale importante. Finora abbiamo già circa 60 nuovi espositori. Si prevede un aumento della superficie della Fiera da 3mila m² a 48mila m². Solo ANICA ha bisogno di oltre 500 m², cioè molto di più rispetto a due anni fa. Dalla Cina, aspettiamo due presentazioni comunitarie e anche la Corea del Sud contribuirà per la prima volta, con una grande partecipazione con diverse aziende.



L'andamento dei dati statistici dalla prima Fiera nel 1991 al 2011 mostrano che il dato degli espositori non può aumentare molto così come quello dei visitatori (attualmente circa 19mila) ma l'elemento più importante è la qualità dei visitatori che devono essere qualificati e con potere decisionale. Gli associati Anacam hanno una grande esperienza ed è proprio la gente come voi ad essere la benvenuta. Il 47% dei visitatori viene dall'estero.

Nella Fiera di Augsburg abbiamo tre ingressi. Il nuovo padiglione n.6, dove c'è il terzo ingresso, ospiterà Italia Partner di Interlift e avremo un evento che darà valore al vostro lavoro e che sarà organizzato dall'Ente Fiera di Augsburg, AFAG, insieme con *Elevatori* e con le Associazioni italiane di categoria. Questi partner sono molto importanti per noi. Si dice che i tedeschi siano i migliori organizzatori ma anche voi avete, nel mondo ascensoristico, molto da dire. Anche la serata che organizziamo per gli espositori sarà una bella cena dal titolo "Bella Italia". Tutto made in Italy, dal cibo, al bere, alla musica. Noi lavoriamo insieme con i media internazionali di settore che ospitano le notizie sulla Fiera e i cui giornalisti verranno a visitare Interlift. Abbiamo previsto per loro una conferenza stampa.

Il pubblico internazionale di Interlift incontrerà relatori internazionali di grande rilievo. Il comitato per il programma ha dovuto scegliere tra un gran numero di relazioni ed è ora in grado di offrire di nuovo un'interessantissima selezione di relazioni con 45 esperti provenienti da 12 Paesi. Le relazioni verteranno su argomenti chiave quali, ad esempio le norme, i mercati internazionali, i nuovi prodotti e servizi, il design e gli elementi decorativi in ascensoristica e le soluzioni ascensoristiche in immobili ad uso privato. Il forum presenterà ogni giorno un contributo del Paese partner di Interlift di quest'anno, l'Italia. Ciascuna conferenza durerà circa 20 minuti trascorsi i quali gli ascoltatori avranno la possibilità di porre domande ai relatori e di scambiare pareri.

L'inaugurazione e il ricevimento per gli espositori "Serata italiana" si terranno martedì 15 ottobre, sempre nel Padiglione 6.

Per quanto riguarda la situazione per gli alberghi ad Augsburg, abbiamo due nuove strutture a tre stelle. Sappiamo che molti visitatori preferiscono alberghi a 4 e 5 stelle. A loro consigliamo di andare a Monaco, che si trova a 45 minuti da Augsburg, dove c'è la possibilità di alloggiare in alberghi internazionali. In più c'è un ottimo collegamento con il treno e dalla stazione centrale c'è uno shuttle bus gratuito per la Fiera. Vorremmo ringraziare per avere avuto l'opportunità di venire qui e parlare con voi. Vi aspettiamo ad Augsburg.

L'approccio commerciale con il cliente

Intervento di Maurizio Gri, Vendita Consumer - Telecom Italia Mobile

Mi è stato chiesto di condividere l'esperienza che ho nell'ambito commerciale e formativo, maturata nell'ambito di una multinazionale americana e di una italiana come Telecom Italia. Ho pensato, proprio in questo contesto difficile di mercato, di condividere una metodologia molto semplice di approccio con il cliente e di comunicazione efficace che può essere utile, credo, a ognuno di voi, com'è stata utile a me nel corso della mia carriera, per comunicare in modo più efficace sia in un contesto di vendita che nelle situazioni personali.



Cinque fasi per comunicare in modo più efficace in un contesto di vendita e non solo, a cominciare dalla preparazione di un terreno comune

Ci sono molte metodologie di vendita, tutte basate sostanzialmente su un processo che passa, innanzitutto, attraverso l'identificazione di un problema/opportunità relativa al cliente. Generalmente non si riflette quando si va a vendere qualcosa a qualcuno invece questo è un passaggio importante da fare prima. La seconda è ottenere l'accordo del cliente in merito e la terza è suggerire, a questo punto, la propria soluzione/iniziativa basata sul prodotto/servizio che si vuole vendere. La nostra proposta di vendita, cioè, nasce dopo che con il cliente abbiamo condiviso l'opportunità oppure dopo che abbiamo tentato insieme di risolvere il problema. Questo processo logico non sempre viene fatto ai vari livelli. Ecco uno schema sintetico con cinque passaggi che credo vi aiuteranno nei prossimi contatti con i vostri clienti. Cercate poi di vederlo attraverso la vostra esperienza quotidiana.

Prima fase

La prima fase, quella più importante in assoluto, quella che generalmente non si fa, è quella della preparazione di un terreno comune a noi e all'interlocutore. Dopo una frase di apertura per rompere il ghiaccio che ci deve sempre essere perché abbiamo di fronte un essere umano che ha bisogno di relazionarsi, cerchiamo di capire chi abbiamo di fronte identificando quali problemi/opportunità sono più adatti ai suoi bisogni/desideri. Anche personali. Tanto più ci avviciniamo a comprendere chi abbiamo di fronte in quel momento, la persona specifica e non il professionista, tanto più saremo efficaci nelle fasi successive. Se è il caso, riassumiamo la situazione condividendo informazioni come dati e fatti in modo che stabiliamo un contatto, un tavolo su cui possiamo parlare allo stesso livello utilizzando la stessa lingua. Cominciamo a capirci. La grande multinazionale comincia con gli istogrammi, i dati di mercato, le quote di mercato, le leadership, i trend e prepara il terreno. Le loro presentazioni hanno tutte questo stile. L'obiettivo di questa fase è interessare e catturare l'attenzione del cliente sui temi utili alla scelta che vogliamo che lui faccia. Dobbiamo fargli pensare:

Cosa ci guadagno?
Come aiuterà la mia vita personale?
Come mi aiuterà nel lavoro?
Come potrà risolvere i miei problemi?

E così via. Finché il cliente non è pronto ad ascoltare è inutile passare alla Fase 2. Ora, se ci pensate, questa fase di preparazione di terreno comune e di apertura di un flusso di comunicazione prima di fare delle proposte o condividere delle informazioni importanti per l'azione di vendita, generalmente non si fa. Si salta. Allora è intuitivo capire che è difficile comunicare se non c'è l'apertura ed è difficile farsi capire se non c'è un linguaggio comune e condiviso. Pensate anche nelle relazioni personali, marito-moglie oppure tra amici, questa fase è saltata sistematicamente. Questo è un errore che facciamo per fretta e inesperienza. Mi permetto di dire che questa fase importante che generalmente si salta fa la differenza. Cominciando ad applicarla nel piccolo, cioè pensando di preparare la visita, riflettendo su questa fase, vedrete che avrete un'efficacia completamente diversa nella vostra relazione, nella vostra azione prossima di vendita oppure di comunicazione persuasiva. Ripeto: se non ottenete quest'attenzione, questa apertura, è inutile andare avanti. Fate caso a quanta gente continua a intestardirsi a continuare a spiegare le sue condizioni quando non c'è l'apertura. Quanti lo fanno con voi come clienti e quante volte lo fate voi con altri? Quanto irritante diventa? Tra l'altro quando si è irritante magari non avremo una seconda occasione in futuro.

Seconda fase

Se la prima fase è andata bene, a questo punto abbiamo un'occasione. Dobbiamo fissare subito l'idea di quello che vogliamo che passi quindi dobbiamo accennare sinteticamente ciò che vogliamo proporre come soluzione al problema che abbiamo condiviso o come portatore

di opportunità per il cliente. La parola chiave è sintesi. Naturalmente la modalità deve essere convincente. Dobbiamo essere convinti di quello che diciamo, noi dobbiamo crederci perché se non ci crediamo noi tanto meno potrà crederci l'altra persona. Attenzione: in questa fase il cliente può anche non condividere la nostra proposta però la deve almeno capire. Non preoccupiamoci che la persona accetti la nostra idea in questa fase. L'obiettivo è che l'interlocutore capisca cosa noi vogliamo proporre. Devo verificare:

E' un'idea semplice, chiara e coincisa?

E' inerente ai bisogni/desiderata del cliente indicati nel riassunto iniziale della situazione? Il processo deve essere molto coerente, deve essere studiato. Deve essere professionale per essere efficace.

Suggerisce un'azione da parte del cliente? Cioè questa idea muove qualcosa da parte dell'interlocutore? Lo chiamo già cliente perché è opportuno anche dare all'interlocutore una connotazione commerciale. Nelle slide, poi, sono abituato a parlare di clienti perché sono indirizzate a dei commerciali che devono cominciare a pensare che hanno di fronte un cliente, cioè una persona che paga per un servizio. Dobbiamo essere professionali, competenti, capaci e seguire tutti i momenti già nella fase di proposizione.

Terza fase

A questo punto, quando abbiamo fissato l'idea e il cliente l'ha capita, possiamo spiegare come funziona. A questo punto, infatti, il cliente è attento ed è in grado di capire. Allora entriamo nei dettagli e passiamo le informazioni che abbiamo preparato, meglio se su un foglio, su qual è il prodotto/servizio che offriamo, quali sono la promozione, i supporti, i prezzi, i tempi, la logistica (chi fa che cosa, quando e dove). Trasferiamo queste informazioni per punti sintetici e in ordine cronologico. Entriamo in profondità solo su richiesta del cliente perché troppe vendite sono andate perse per la confusione e i dubbi creati da troppi dettagli. Un errore che si fa sempre è quello di arricchire di dettagli pensando di vendere meglio il proprio prodotto/servizio. Non è vero. E' nelle fasi precedenti che si vende il servizio, nell'individuare il bisogno, non in questa fase. Assicuriamo il cliente che la proposta sia veramente pratica perché a questo punto possono subentrare dei dubbi sulla proposta che stiamo facendo, non sul bisogno.

Usiamo caratteristiche e benefici per spiegare come la proposta va incontro alle richieste, coglie le opportunità e supera i limiti precedentemente condivisi.

Se la conversazione è sicura, cioè se sentiamo che ormai l'altra persona è ingaggiata, c'è apertura, ci sta seguendo, allora possiamo fare delle domande per coinvolgere ulteriormente il cliente. Anzi, se anticipiamo domande e obiezioni, guadagniamo tempo e dimostriamo competenze e professionalità superiori. Questa è una fase da grande venditore perché vuol dire che avete totalmente in pugno la situazione.

Quarta fase

Solo a questo punto saltano fuori i benefici cioè il valore della nostra proposta commerciale. E non tutti i benefici, solo i benefici chiave cioè quelli più importanti.

Ricapitoliamo, quindi, brevemente come la nostra idea vada incontro ai suoi bisogni, come definito nelle fasi precedenti, e rimettiamoci nei panni del cliente pensandolo sia come professionista che come persona:
Che vantaggio ne ho io?
Come risolve un problema che io ho?
Che opportunità mi dà?

Quali sono le ragioni chiave per le quali il cliente dovrebbe accettare la tua idea e passare all'azione? A questo punto ci devono essere dei motivi chiave per cui accetta o non accetta. Se il processo è stato seguito scrupolosamente, difficilmente non accetta. Qui dobbiamo evidenziare le ragioni chiave ed enfatizzarle. L'esperienza insegna che esistono almeno un paio di motivazioni reali valide per ogni cliente, che danno forza sufficiente alla proposta e che superano possibili problematiche o dubbi. Scegliamo le migliori argomentazioni e motivazioni per superare le obiezioni che certamente ci sono, statisticamente ci sono. Se abbiamo preparato la visita, le abbiamo già trovate.

Quinta fase

L'ultima fase è la chiusura. Il modo più efficace per chiudere una vendita è suggerire al cliente una sua facile scelta fra un paio di opzioni, almeno. In questa fase, il cliente dovrebbe aver capito e condiviso la proposta/offerta di base.

Ora dobbiamo definire solo alcuni piccoli dettagli. Solo su questi dettagli offriamo la scelta, non su tutto il resto che è già stato condiviso. Cioè, in sintesi lasciamo al cliente l'ultima parola, lasciamogli l'idea che decida lui sempre e solo su dettagli che sono per noi marginali (come quando iniziare il servizio, se lo vuole completo o ridotto, ecc.) e quindi diamo per scontato che il cliente vuole il servizio.

Appena abbiamo l'accordo ufficiale, scriviamo o registriamolo cioè rendiamo subito concreta la forma ufficiale.

Ecco, io spero di aver dato un contributo utile. L'esercizio poi si sintetizza e tramite l'Anacam possiamo anche dare una mano per riprodurlo in base al vostro caso specifico. Questo tipo di approccio vale per qualsiasi situazione perché come abbiamo visto è un processo logico efficiente e anche efficace da questo punto di vista.

Piattaforme elevatrici: le norme in vigore a livello nazionale (DM 236/89) ed europeo (UNI EN 81-41) e le norme in preparazione (prEN 81-42)

Intervento di Paolo Tattoli, presidente commissione Ascensori UNI

Prima di addentrarmi in qualche indicazione di carattere tecnico relativo alle piattaforme in UNI EN 81-41, faremo un breve excursus delle questioni di carattere tecnico legate a questo argomento. Le piattaforme sono in Direttiva Macchine nella famiglia delle EN 81. Ci sono due colonne che riguardano le apparecchiature in Direttiva Macchine di competenza del CEN/TC 10 e sono la famiglia delle EN 81-3X e quella delle EN 81-4X. Nelle EN 81-3X troviamo le macchine adibite al trasporto di sole cose (quindi i montacarichi) e noi abbiamo in questa famiglia già due norme specifiche per i service lift ovvero per i montacarichi detti anche montavivande. Per intenderci sono quelli dove la cabina non è accessibile neanche per le operazioni di carico e scarico e quindi servono solo per trasportare cose che si possono caricare e scaricare dall'esterno. L'altra norma, più recente, è quella relativa agli AGO Lifts (Accessible Goods-Only Lifts), montacarichi molto più grandi dove invece il supporto del carico ha dimensioni tali da permettere l'ingresso di un operatore ma sempre e soltanto per le operazioni di carico e scarico. Quindi niente trasporto di persone a bordo, assenza di bottoniere e di comandi all'interno, assenza di comandi all'esterno accessibili dall'interno del supporto del carico e ovviamente non bisogna fare ricorso a telecomandi. La situazione nell'ambito delle EN 81-4X invece vede la presenza, al momento, di una norma che è poco conosciuta o comunque poco commentata in Italia che è la EN 81-40 proprio relativa ai servoscala.

Il CEN ha stabilito di iniziare la revisione della EN 81-41 nello stesso anno di pubblicazione come norma armonizzata

La EN 81-41, molto più nota, è relativa alle piattaforme di sollevamento dove il supporto del carico è accessibile e può trasportare persone. Questa norma è stata armonizzata dopo una serie di vicissitudini tra cui un ricorso del DIN che ne ha bloccato la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale dopo che sia l'inchiesta pubblica che il voto formale a livello CEN avevano dato come esito la sua approvazione a maggioranza. A un certo punto questa norma è andata comunque in pubblicazione. Il CEN, sollecitato pesantemente da diversi soggetti europei, ha stabilito di iniziare immediatamente la sua revisione nello stesso anno della pubblicazione della norma come norma armonizzata. L'atto di revisione è cominciato nel peggiore dei modi. Il CEN ha azzerato completamente il WG8 ed è ripartito con una nuova *call for expert*. Doveva essere la Svezia l'unica candidata alla presidenza e alla segreteria ma ci sono state altre proposte. La Norvegia ha, infatti, presentato un candidato istituzionale e questo ha messo in seria crisi il CEN che ancora, per quanto mi risulta, non ha sciolto il nodo della presidenza. A questo punto si andrà al voto. Partirà, quindi, il processo di revisione della norma. Questo non vuol dire che la EN 81-41 non si applica. La EN 81-41 è in vigore ed è utilizzabile per dare la conformità delle apparecchiature di sollevamento che rientrano nel campo di applicazione della norma stessa quindi piattaforme di sollevamento con supporto del carico non chiuso, senza porte per intenderci, che hanno il tipo di azionamento che sta nell'ambito di applicazione della norma stessa cioè sette tipi di azionamento tranne quello a frizione non previsto dalla EN 81-41.

Cosa è successo nel frattempo? Con la nuova Direttiva Macchine si è ritenuto necessario definire esattamente quando una apparecchiatura rientra nel campo di applicazione della Direttiva Macchine e quando rientra nel campo di applicazione della Direttiva Ascensori. A stabilire la differenziazione tra i due campi di applicazione delle due Direttive è la velocità. Se ho una velocità di 0,16 m/s si tratta di un ascensore e va in Direttiva Ascensori con tutte le conseguenze a livello di procedura, di conformità, di supporto del carico che a quel punto, come dice la Direttiva, deve essere completamente chiuso e si chiama cabina. Se non si superano i 0,15 m/s l'apparecchiatura rientra nella Direttiva Macchine e non si chiama ascensore ma macchina, apparecchiatura di sollevamento, piattaforma.

L'Italia ha sottolineato che nel suo mercato si sta cominciando a diffondere sempre di più, l'apparec-



chiatura di sollevamento tipo piattaforma con le porte chiuse perché ciò permette, pur andando a 0,15 m/s, di non restare col pulsante di piano costantemente pigiato. La proposta italiana di includere anche le piattaforme chiuse nella revisione della EN 81-41 ha scatenato degli attacchi di una certa entità.

Il CEN ha quindi deciso di avviare un nuovo progetto di norma, la EN 81-42, per piattaforme con il supporto del carico dotato di porte. Ciò non ha appianato le divergenze, tant'è che già nel titolo ci siamo scontrati in maniera abbastanza forte. Alcuni vogliono inserire la dicitura *ascensori lenti* che non mi convince perché siamo in Direttiva Macchine e dicendo *ascensori* creiamo confusione. Si chiamano piattaforme, si chiameranno impianti di sollevamento.

Proprio per queste divergenze sul titolo e sul campo di applicazione il CEN ha deciso di creare una task force composta da otto esperti, quattro scelti dal WG8 che si sta ricostituendo. Abbiamo Marchetti e Sbrana per l'Italia e altri due colleghi europei. I tre esperti nominati dal WG1 sono il sottoscritto, un collega del TUV austriaco e poi c'è Gerhard Schiffner della Germania. Ho avanzato la proposta di organizzare nella sede dell'UNI il primo incontro. La proposta è stata accolta e l'11 luglio la task force si ritroverà a Milano per discutere sui punti che vi ho descritto in maniera succinta.

Questo è lo stato delle attività per quanto riguarda le piattaforme elevatrici.

Il DM 236/89, che è stato importantissimo perché in un momento di *vacatio legis* a livello europeo ha fornito al settore un'indicazione sulle caratteristiche delle piattaforme, oggi, per i punti specifici, può dirsi superato. Basti pensare che nel DM 236/89 si parla di piattaforme fino a 0,10 m/s di velocità quando le norme tecniche europee e la Direttiva Macchine prevedono una velocità fino a 0,15 m/s. La speranza è che il lavoro fatto come Commissione Ascensori, e che l'UNI ha trasmesso ai Ministeri competenti, per quanto riguarda il DM 236/89 serva da stimolo per accelerare la revisione del DM 236/89 stesso ripensando a quelle che sono le caratteristiche delle piattaforme per disabili e tenendo conto delle novità europee introdotte in materia.

Un'ultima annotazione. Ho preso una posizione abbastanza importante per quanto riguarda gli ascensori per disabili. Trovo ormai anacronistico che oggi si parli ancora di ascensori per disabili. Io credo che quando si mette un ascensore questo deve essere fruibile a tutti il più possibile. L'unica incertezza che possiamo avere è sul discorso dimensionale se siamo in un ambito di edificio esistente ma quando parliamo di altezza dei comandi, barriera di fotocellule, maniglione, illuminazione in cabina, illuminazione comandi, ecc., si dovrebbe avere una norma unica per ascensori e per ascensori per disabili. Tutti gli ascensori devono essere integrati con questi dispositivi perché prima o poi potranno servire a una persona non abile. Trovo particolare che ci siano dei requisiti essenziali nella Direttiva Ascensori specifici per l'ascensore destinato all'uso da parte dei disabili e che ci sia una norma, la EN 81-70, specifica per gli ascensori per disabili. Quella norma andrebbe a mio parere integrata nella norma generale per tutti gli ascensori.

CERTIFICATION UNI EN ISO 9001
CSQ N°: 9105.SEA6 IQNet N°: IT-13153

SEA SYSTEMS S.r.l.



Sea Systems ha più di 30 anni di esperienza nello sviluppo e produzione di *Quadri di manovra*, *Pulsantiere* e *Linee precablate* con un servizio di assistenza tecnica a Vostra disposizione anche in agosto.

Sea Systems recentemente ha sviluppato il nuovo quadro **Setronik 1 Restyling (STK1R)** nelle versioni sia parellelo che seriale, con sensoristica di vano a contatti magnetici o ad encoder su tetto cabina o su macchina, industrializzato per varie applicazioni, tra cui:

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

Sea Systems has more than 30 years of experience in the development and manufacturing of *Controllers*, *Push button panels* and *pre-wired systems* with the technical assistance at your disposal also in August.

Sea Systems recently has developed the new controller **Setronik 1 Restyling (STK1R)** in the parallel and serial version, with magnetic contacts or with encoder on the roof or on the machine, industrialized in different applications, for instance:

- modernisations for electric and hydraulic lifts,
- with or without machine room (gearless),
- with short headroom and/or low pit,
- lifting platforms.

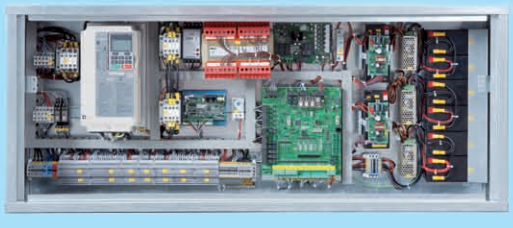


Quadro al piano per MRL
Controller at landing for MRL





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



Encoder su tetto
Encoder on the roof



Fastronik in 2 giorni
Fastronik in 2 days



interlift 2013

15 - 18 October 2013
Augsburg - Germany
Hall 3 Stand 3251

www.seasystems.it

sea@seasystems.it
ITALY

Piattaforme elevatrici: parlano i produttori associati Anacam

Introduzione e coordinamento di Roberto Corradini,

presidente Anacam Lombardia e membro commissione Ascensori UNI

Interventi di Gruppo Millepiani, IGV, Garaventa Lift, ICM, CEA

Dato che abbiamo l'opportunità di avere alcuni associati Anacam che producono piattaforme, e che quindi hanno accumulato un'esperienza specifica in questo campo, abbiamo chiesto loro un contributo sull'argomento. Contributo che non vuole avere un taglio essenzialmente commerciale ma vuole essere un approfondimento di alcune problematiche che riguardano il prodotto piattaforme. La piattaforma è diventata un prodotto con la revisione della Direttiva Macchine che, una volta che è stata definita una velocità inferiore a 0,15 m/s, possiamo utilizzare senza restrizioni mentre se seguiamo la EN 81-41 possiamo installare solo piattaforme per portatori di handicap. E' importante, quindi, possedere tutte le informazioni necessarie per evitare di installare un prodotto inadatto in un luogo inadatto. Il che va a squalificare il prodotto, l'ascensorista, il componentista o costruttore che sta dietro e il settore in ultima istanza.



Roberto Corradini ha rivolto alcune domande sulle piattaforme elevatrici a cinque produttori associati Anacam

In prima battuta noi ascensoristi, quando andiamo a incontrare un potenziale cliente, mi è molto piaciuto l'intervento di Maurizio Gri, dobbiamo mettere in atto quello a cui le norme europee, fin dal 1999, hanno cercato di educarci e cioè scambiare informazioni. Dobbiamo capire qual è il bisogno del cliente, qual è il suo problema senza avere la fretta di piazzare un prodotto rapidamente. Molte volte i costruttori ricevono da parte nostra solo informazioni sui costi perché per noi non c'è differenza, la piattaforma è una sola. Educarci a uno scambio di informazioni vuol dire addentrarci in una serie di problematiche fondamentali per riuscire a scegliere la piattaforma che ha i requisiti necessari per una corretta installazione. Ed è per permettere a noi di proporre questo prodotto in maniera più completa, valorizzandolo al meglio, che alcuni associati Anacam sono venuti a rispondere alle nostra domande. A loro chiediamo:

✔ Il prodotto piattaforma approntato è rispondente alla EN81-41? Ha una certificazione? Voi sapete che il prodotto piattaforma, essendo in Direttiva Macchine, quando ha una corsa superiore ai 3 m rientra nell'Allegato IV e quindi deve accedere a una certificazione di modello. Un modello anche esteso, ma deve avere una certificazione.

✔ Esiste una gamma di prodotti? Questa è una domanda importante vista la versatilità della piattaforma che può essere utilizzata negli ambienti più disparati che vanno da una casa privata, a un centro commerciale, passando per un magazzino, un ambiente industriale, un negozio. Ambienti diversi che possono presentare problematiche ed esigenze diverse non tanto per la velocità, che è un requisito base, ma di frequenza d'uso.

✔ La piattaforma può avere un uso continuativo senza avere controindicazioni di disservizi?

✔ Poiché posso avere degli usi promiscui, le certificazioni che hanno ricevuto i vostri prodotti hanno tenuto conto anche dei criteri che sono adottati per esempio nella EN 81-31 per condizioni di carico diverso?

✔ Sono stati sviluppati progetti che tengono conto anche dei risparmi energetici?

✔ Si è tenuto conto in tutto il loro iter degli standard di sicurezza che hanno delle norme armonizzate molto vicine che sono la EN 81-31 e la EN 81-41?

Ecco su queste problematiche chiediamo il contributo degli associati Anacam. Per prima interviene il Gruppo Millepiani.

Gruppo Millepiani, Massimo Santambrogio

Quelli espressi da Roberto Corradini sono argomenti molto attuali. Eravamo abituati in passato a uno standard di piattaforme elevatrici legate al portatore di handicap e convenzionalmente le piattaforme elevatrici erano tutte più o meno omologate per i disabili. Oggi, con l'avvento della nuova Direttiva Macchine, al di là della EN 81-41 che regolamenta a mio avviso una parte molto piccola del mercato ovvero le piattaforme senza le porte in cabina mentre non regolamenta ancora quelle con la trazione a frizione che sono in crescita, sicuramente abbiamo un mercato molto vario. Tutti sappiamo che le piattaforme elevatrici sono diventate ormai dei piccoli ascensori arrivando a 4-5 fermate. Noi riceviamo richieste anche per 6, 7, 8 fermate da parte di condomini che si rifiutano di realizzare le fosse e le testate e optano per la soluzione piattaforma elevatrice che è una cosa improponibile visti i tempi di corsa delle piattaforme. Sta di fatto che l'ampliamento della gamma delle piattaforme elevatrici che andiamo a offrire al cliente è resa necessaria dalle condizioni di mercato. Si parlava prima delle tipologie di utilizzo. Ho visto piattaforme elevatrici installate anche in piccoli centri commerciali dove la frequenza di utilizzo non è assolutamente supportata dall'azionamento idraulico quindi bisogna andare su una trazione di tipo differente (fune, frizione, tamburi o un'altra soluzione).



Per rispondere alla prima domanda di Roberto Corradini e cioè se abbiamo omologato le piattaforme in conformità alla EN 81-41 la risposta è NI nel senso che noi abbiamo fatto la scelta di realizzare un unico certificato emesso da IMQ. Di fatto abbiamo certificato una piattaforma elevatrice che comprende anche quelle soluzioni che non sono contemplate nella EN 81-41 tipo la piattaforma elevatrice con le porte piuttosto che la piattaforma elevatrice con la sospensione a frizione. Noi abbiamo realizzato una piattaforma elevatrice di tipo idraulico, quindi con la trazione classica in taglia 2:1, un pistone laterale piuttosto che posteriore e ha un suo certificato. Abbiamo scelto di dichiarare nell'attestato di tipo che la piattaforma elevatrice è per disabili, una scelta legata un po' a discorsi anche normativi-fiscali perché voi tutti sapete che c'è una differenza tra la piattaforma elevatrice per i disabili e la piattaforma per merci piuttosto che per usi promiscui che andiamo a installare in ambienti industriali per esempio. Le piattaforme elevatrici per disabili, come discorso oggettivo, se conformi al DM 236 sono vendute con aliquota IVA al 4% per l'abbattimento delle barriere architettoniche, cosa che invece a una piattaforma elevatrice per usi promiscui non si può applicare. Quindi la piattaforma diversa da quella per disabili deve essere fatturata al cliente con IVA al 21% o al 10%, secondo i casi; per questo noi abbiamo fatto la scelta di dichiararlo proprio a livello di certificato che la piattaforma è per disabili. Come vedete il range di applicazione è veramente disparato perché le richieste del mercato sono sempre più diverse: 1.200 chili per un piccolo centro commerciale perché ci va il disabile con la carrozzina e col carrellino; corse molte elevate, perché per una piattaforma elevatrice una corsa di 18 m è decisamente improponibile dal punto di vista tecnico, tutti ce ne rendiamo conto perché oltre 15 m/s non ci si arriva; fosse e testate disparate perché quando andate a fare le installazioni, ad esempio nelle villette a schiera diffuse dalle nostre parti, in presenza di sottotetto con tetti inclinati, ecc., spesso c'è l'esigenza di altezze molto basse. Un argomento di discussione importante è quello dello spazio di sicurezza che non vedo diverso dall'ascensore. Se scelgo una piattaforma elevatrice con 250 kg di portata, non si ha un rischio diverso rispetto a un normale ascensore.

E' un argomento che fatico a comprendere ma mi fa capire che la scelta del cliente che vuole la piattaforma elevatrice così non fa la fossa e la testata, la prende, la installa e ha finito, è un argomento che ha un impatto significativo soprattutto quando vai a fare un'installazione magari in un edificio privato di 2-3 piani, dove a contribuire alla spesa dell'installazione sono in pochi. Le opere civili hanno un impatto abbastanza significativo e sono molto diverse tra un ascensore e una piattaforma. Ciò non toglie che il rischio non è differente tra la piattaforma e l'ascensore. Poi c'è la possibilità di montare le porte automatiche ormai di qualunque tipo e anche i quadri di manovra sono richiesti con le più disparate casistiche: dalle manovre speciali visitatori al riporto ai piani di emergenza; centraline a doppia velocità su piattaforma elevatrice nonostante la lentezza della corsa (il cliente desidera comunque avere un comfort paragonabile a quello dell'ascensore quindi vuole comunque percepire il rallentamento quando fa l'arrivo al piano), ecc. Per quanto riguarda le chiamate, sulle piattaforme conformi alla EN 81-41, quindi parliamo di piattaforme elevatrici senza porte in cabina, esiste la possibilità di applicare una barriera elettronica all'accesso della porta di cabina per preservare l'u-

tente dal pericolo di contatto con le parti in movimento. In questo caso, però, a cabina vuota è possibile dal piano fare la chiamata a manovra universale. Questa è una soluzione prevista che semplifica decisamente l'operazione di chiamata da parte dell'utente che è in attesa; quindi se montiamo una barriera elettronica sulla piattaforma senza porte in cabina è ammesso, a patto che la cabina sia vuota, avere la chiamata con la manovra universale dal piano. Poi la norma prevede anche che, se eventualmente c'è qualcuno in cabina, i comandi di cabina devono avere la priorità su quelli di piano quindi, di fatto, l'utente in cabina ha sempre la possibilità di riprendere il controllo del mezzo in movimento. Per soddisfare sempre le esigenze dei casi più disparati, laddove la piattaforma idraulica non ha la possibilità di soddisfare le esigenze in termini di numero di inserzioni orarie, abbiamo deciso di realizzare una piattaforma elettrica con sospensioni a cinghia, utilizzando un motore gearless a magneti permanenti per andare a soddisfare quella che è anche la necessità del fabbisogno energetico. La piattaforma elevatrice, per poco che consumi, 250 kg con la cabina estremamente leggera, con meno di 1,5 kW non ce la caviamo e a casa della signora Maria tendenzialmente con i 3 kW da utilizzo civile difficilmente si riuscirà a cucinare nel forno e a far salire la piattaforma. Sicuramente il contatore non ce la fa quindi deve chiedere un ampliamento di kW. Tutti questi sono costi. E' possibile offrire soluzioni diverse con trazioni elettriche e laddove andiamo a fare una trazione contrappesata al 50% le potenze scendono drasticamente (circa 300 W per una 250 kg e 400 W per una 450 kg). La piattaforma a trazione elettrica, avendo un freno calettato direttamente sull'albero certificato, di fatto offre "di serie" la garanzia dei movimenti incontrollati (sull'idraulica diventa un po' più problematica da gestire), questo è uno dei requisiti che ci siamo portati all'interno delle En 81 attraverso l'emendamento A3 ma di fatto è la Direttiva Macchine che ha voluto il controllo dei movimenti incontrollati durante le operazioni di carico e scarico della cabina.

"Su questo primo intervento – ha commentato Corradini – sono qui a cogliere le differenze, non voglio sminuire niente. Una cosa interessante che è emersa è che, a fronte di una norma armonizzata EN 81-41 che dichiara che la portata massima ammessa è di 500 kg per le piattaforme elevatrici con superficie massima di 2 m² qui abbiamo una certificazione per disabili con portata fino a 1.200 kg. Faccio delle considerazioni: questa è una problematica che devono gestire gli Organismi notificati che rilasciano le certificazioni perché gli standard di sicurezza sono imposti da una norma armonizzata che fa da riferimento. Queste sono cose da pesare, sono le innovazioni che abbiamo anche in Italia". Corradini ha introdotto, quindi, il secondo intervento a cura di IGV.

IGV, Paolo Antico

Abbiamo fatto della piattaforma elevatrice una buona fetta della nostra storia. Per quanto riguarda la nostra piattaforma, è omologata secondo la Direttiva. Ciononostante, con l'avvento della EN 81-41, abbiamo deciso di prendere comunque le parti più importanti, quelle che quantomeno si condividevano, e inglobarle nel nostro prodotto di nome Domus. Per esempio quando si parla delle portate della struttura che deve tollerare una resistenza meccanica di sovraccarico entro certi limiti, questa è una cosa che abbiamo reputato valida e per questa ragione è stata inserita. Ce ne sono altre che invece non ci trovavano d'accordo come il cielino portante perché non si diceva esattamente come potevi fare a mettere in sicurezza quello che c'era sopra e quindi questo aspetto abbiamo deciso di non seguirlo. Quando è stata progettata, lo si è fatto guardando in avanti quindi il fatto che non aveva porte di cabina non ci bastava perché poi in alcune realtà, anche nel nostro mercato locale, comunque venivano chieste le porte automatiche per evitare di fare 3-4 piani a 0,15 m/s con un dito sul pulsante. Come ha detto anche il collega di Millepiani, ti fanno richieste fino a 7 fermate. A 0,10 m/s rimaniamo dentro un pomeriggio. Per questa ragione la nostra piattaforma è stata sviluppata anche con l'ottica delle porte automatiche. Siamo sempre lì. E' una piattaforma. Molte volte le vogliono mettere in posti dove non avevano pensato prima a un ascensore, quindi mancano gli spazi per un ascensore, oppure in un centro commerciale. Allora bisogna comunque avere un prodotto strutturato per fare in modo che un uso un po' più continuativo non crei nessun problema per esempio di surriscaldamento. Un altro degli aspetti importanti secondo me della piattaforma è il risparmio energetico. Due le strade. Una è stata quella di introdurre un prodotto equivalente chiaramente con macchina gearless che è l'unica che può dare dei vantaggi a livello di consumi, di confort, di silenziosità (un idraulico, per quanto vogliamo, non lo è

mai) e che consente un numero di corse molto elevato. Abbiamo poi valutato l'idea di poter utilizzare i pannelli solari per muovere il Domus: con due pannelli e un extra costo ho la possibilità di farlo andare in modo assolutamente autonomo rispetto alla rete elettrica. E' un aspetto che ha trovato comunque un riscontro positivo soprattutto in questi periodi difficili. Un altro degli aspetti importanti di cui abbiamo voluto tenere conto è anche la futura evoluzione delle piattaforme elevatrici nel senso che le strutture del prodotto sono state fatte in modo tale che in effetti la portata non sia più un limite. Oggi le esigenze sono di andare a inserire questi prodotti in spazi dove poi, di fatto, si richiedono delle piattaforme che sono molto più simili a degli ascensori. Per questa ragione, per esempio, è stato deciso di prendere in considerazione le parti della EN 81-41 che chiedevano una certa solidità della struttura come le prove statiche col 125% del carico. Queste parti sono state chiaramente seguite. Detto questo, siamo anche noi alla finestra per vedere cosa succederà con la EN 81-42. Noi chiaramente vogliamo difendere il mondo della piattaforma. Condividiamo il discorso del rischio che se è comune dobbiamo valutarlo allo stesso modo. Non a caso, per esempio, per tutto ciò che riguarda la sicurezza e che non è direttamente menzionato nella EN 81-41, noi facciamo riferimento alla EN 81-1 e alla EN 81-2. La sicurezza del prodotto è fondamentale, soprattutto perché quando si finisce in un'abitazione privata non si mai esattamente quale sia l'utilizzo finale.



Corradini ha sottolineato che l'intervento di IGV "ha fatto riflettere su un aspetto importante. La norma EN 81-41 ci richiama che la portata è di 250 kg al mq ma il dimensionamento della struttura portante deve essere pari al 125% in più della portata ufficialmente dichiarata. Questo per darvi un'idea di come la norma armonizzata abbia definito uno standard di sicurezza per le piattaforme per disabili con portata ribassata a 250 kg. Una tabella che si avvicina più o meno al dimensionamento dell'ascensore come corrispondenza sulla portata effettiva della struttura. Un altro aspetto comune ai due interventi è che la norma EN 81-41 esiste ma nessuno sente il bisogno di avere proprio un certificato dedicato a questa norma quasi che la stessa sia una norma superata prima di essere uscita". La parola è passata quindi a Eugenio Furlan, direttore commerciale di Garaventa Lift che ha introdotto la relazione tecnica dell'ingegnere Tassinari.

"La maggior parte di voi - ha detto Furlan - ci conosce come produttori di servoscala per scale curve e dritte e piattaforme elevatrici a vano aperto fino a 3 m. Da qualche mese abbiamo una partnership con Monitor di cui commercializziamo le piattaforme elevatrici. Per entrare nel vivo dei quesiti che sono stati posti mi assiste l'ingegner Tassinari, responsabile dell'ufficio tecnico di Monitor".

Garaventa Lift, Claudio Tassinari (responsabile ufficio tecnico di Monitor)

Per enfatizzare quello che è già stato detto dai colleghi di Millepiani e di IGV, pensate che prima della collaborazione con Garaventa, Monitor produceva due tipi di piattaforme nel senso che c'era un modello certificato secondo la Direttiva Macchine con un certificato ante EN 81-41. Poi qualche anno fa si è deciso di realizzare una piattaforma che rispondesse ai requisiti della norma perché si pensava che la EN 81-41 sarebbe diventata lo standard.

E' venuto fuori un prodotto che di fatto somigliava molto di più ai piccoli impianti che facciamo nelle case di Milano, con l'unica limitazione di andare a 0,15 m/s. Non solo. Era ancora più costoso perché poi ci imponevano dei dispositivi tipo le doppie barriere, il combinatore telefonico bidirezionale che sulle piattaforme normali non c'erano. Siamo usciti con un prodotto che di fatto era assolutamente fuori mercato, non ce lo chiedeva nessuno. Grande retromarcia. Per motivi semplicemente commerciali, il prodotto che distribuiamo anche attraverso Garaventa di fatto è una versione un po' aggiornata della piattaforma vecchia, è certificata secondo la Direttiva Macchine. Un po' per scrupolo, abbiamo deciso di offrire come optional i componenti che permettono di avvicinarsi il più possibile, come diceva anche l'ingegner Antico, ai requisiti della EN 81-41 che hanno più impatto sulla sicurezza ma che comunque non ne fanno un impianto totalmente conforme a EN 81-41. Dal punto di vista della caratteristiche, ora parlo del modello che distribuisce anche Garaventa, abbiamo deciso di fermarci a 500 kg di portata anche se poi le ri-

chieste del mercato sono prevalentemente fino a 350 kg. Sono d'accordo con quello che diceva Corradini: non andrebbero proposte come alternativa a un ascensore sia in ambito residenziale, di palazzine con elevato numero di piani, sia in posti dove c'è un'elevata frequenza di utilizzo. La nostra piattaforma è idraulica e benché il nostro fornitore di componenti abbia delle soluzioni tipo scambiatore di calore, mi sembrano veramente fuori luogo. Io tenderei a sconsigliarle se fossi un commerciale e forse questo è il motivo per cui non faccio il commerciale. Confermo che anche a noi adesso ce ne chiedono di ogni tipo. Probabilmente ne stiamo vendendo più con le porte automatiche che senza, ci chiedono addirittura manovre selettive e si fa anche fatica a spiegare che non è questa la destinazione d'uso. Confermo un po' quello che ha detto Corradini: c'è una grossa confusione dal punto di vista normativo e devo dire anche che gli Organismi notificati che certificano queste analisi dei rischi secondo me dovrebbero guardarsi un po' in faccia e cercare di avere una linea più uniforme rispetto a quella che stanno tenendo adesso. L'ultima domanda era sull'efficienza energetica. Anche qui sembra che il metodo di calcolo che va per la maggiore, e che probabilmente diventerà un riferimento internazionale, sia il VDI tedesco. Tempo fa mi ero fatto due calcoli, giusto per darvi un'idea, sull'efficienza energetica di una piattaforma, diciamo quelle idrauliche classiche a vecchia Direttiva Macchine prima dell'arrivo della EN 81-41. Una piattaforma senza porte non ha grossi problemi a rientrare in classe A di efficienza considerando l'utilizzo medio di una villetta di tre fermate con dentro una coppia di persone anziane, tanto per capirci. Quello che invece pregiudica un po' l'efficienza energetica è l'operatore con l'inverter oppure un inverter sulla pompa se rimaniamo in ambito idraulico. Nel caso delle piattaforme elettriche, il consumo in standby degli inverter, almeno quelli non di ultima generazione che quindi rimangono accesi tutto il tempo, fa scadere la classe almeno a una classe B se non C certe volte. Dipende dalla dimensione dell'inverter. Probabilmente anche qui la tecnologia ci darà una mano perché sulla spinta dei tedeschi so che le nuove generazioni di inverter quando sono a riposo hanno un consumo praticamente nullo.



Un vantaggio soprattutto per le piattaforme che hanno un tempo di standby decisamente più elevato dovuto alla frequenza d'uso più bassa rispetto agli ascensori.

ICM Srl, Tiziano Caresani

ICM ha cominciato a creare piattaforme elevatrici già nel 2000, quando ancora non si parlava di EN 81-41 o di altre normative. Quando è entrata in vigore la 2006/42/CE, ci siamo allineati e abbiamo certificato la piattaforma seconda questa Direttiva. Successivamente è entrata in vigore la EN 81-41 che però anche da noi, come per gli altri costruttori, è stata presa in considerazione in maniera parziale. In realtà, abbiamo avuto uno scontro con un Organismo notificato perché già nel 2007-2008 voleva farci certificare la piattaforma secondo una prima bozza di EN 81-41. La velocità chiaramente è 0,15 m/s perché la Direttiva Macchine stabilisce in maniera molta chiara qual è la differenza tra un ascensore e una piattaforma elevatrice. Perché sono così diffuse le piattaforme? Sicuramente per questioni normative. Dalla Legge 13 al DM 236, di cui parlava prima anche Paolo Tattoli, è sopraggiunta la necessità di un adeguamento degli edifici finalizzato all'abbattimento delle barriere architettoniche. Questa necessità ha spinto inizialmente sulla parte ascensori ma poi, vuoi il mercato, vuoi la crisi internazionale, vuoi le esigenze di testata e fossa ridotta, hanno permesso di implementare notevolmente il prodotto piattaforma. Oltre ai provvedimenti normativi, i vantaggi delle piattaforme elevatrici sono sicuramente la fossa e la testata ridotte; ingombri ridotti vuol dire anche poche opere murarie; semplicità di installazione soprattutto sugli impianti senza porte di cabina perché mentre sugli ascensori ci sono sempre le porte di cabina, impianto in taglia, a fune e mille altre cose, sulle piattaforme con corsa ridotta, usando un pistone telescopico diretto laterale chiaramente i tempi di installazione si abbattono, di conseguenza anche i tempi di lavoro per le opere murarie; quindi la sostanza, ad oggi, è che il prodotto piattaforme, soprattutto nella versione base senza porte in cabina, è abbastanza concorrenziale. La differenza tra la Direttiva 2006/42/CE e la EN 81-

41 è che la Direttiva Macchine è una Legge e quindi va seguita e rispettata. La EN 81-41 è una normativa tecnica che mi dà la rotta per arrivare ad avere un impianto certificato secondo la Direttiva 2006/42/CE. Perché la maggior parte dei costruttori segue la 2006/42/CE? Perché il prodotto era già in utilizzo precedentemente all'entrata in vigore di questa normativa, quindi la maggior parte dei costruttori non ha fatto altro che implementare alcuni punti caratteristici o migliorativi nella certificazione dell'impianto senza però stravolgere la certificazione. La nostra piattaforma, come dicevo, è certificata secondo la Direttiva Macchine 2006/42/CE più alcuni punti caratteristici della EN 81-41 come le dimensioni standard del supporto del carico. Noi abbiamo sempre avuto una piattaforma con portata 250, 350 e 500 kg con dimensioni del supporto del carico pari o inferiore a 2 mq. Con la tabella della portata della EN 81-41, viene ripreso un po' lo stesso concetto e si va a vedere che la cabina da 1m per 1m mi dà comunque i 500 kg di portata. La cosa secondo noi importante che introduce la EN 81-41 è la necessità di verificare il supporto del carico e quindi il sostegno del supporto del carico secondo una portata che non è esattamente quella riportata in tabella. Una cosa che non ho capito della EN 81-41 è il perché si usino delle dimensioni di cabina 1.100x1.400, 900x1.400 e 800x1.250 quando nella Legge 13/89 e nel DM 236/89 si parla di dimensioni leggermente diverse. Noi siamo entrati nel mercato proponendo un prodotto standard da EN 81-41, non ci ha filato nessuno. Ci chiedono solo impianti conformi alla Legge 13/89 quindi il discorso della tabella delle dimensioni della cabina della EN 81-41 è stato un po' abbandonato. La cosa importante sulla resistenza del supporto del carico che dicevo prima è che la EN 81-41 mi impone di verificare la mia arcata, il supporto del carico, non secondo la portata nominale ma secondo una tabella di carichi e di portate presunte delle persone che potrebbero entrarci. In 2mq possono entrarci 8-10 persone, 10 persone sarebbero 800 kg, quindi il supporto del carico della piattaforma deve essere dimensionato per 800 kg di portata e di carico accidentale. A parte il diretto che non necessita di paracadute perché ha la valvola paracadute nel pistone, il paracadute sull'impianto in taglia è assolutamente necessario e noi l'abbiamo sempre fornito come peraltro forniamo sempre anche uno sblocco tirante per le verifiche in fase di installazione. Le funi, sempre nella EN 81-41, devono avere diametro minimo di 6 mm. Ogni tanto si vedono su qualche impianto funi anche più piccole. Noi, usando il taglia e quindi non avendo impianti particolarmente spinti, ci manteniamo sulle funi almeno da 6 mm. Il coefficiente di carico è stato migliorato perché era 10 nella 2006/42/CE ed è diventato 12 nella EN 81-41 mentre il rapporto tra la puleggia e la fune è possibile ridurlo a 25 contro il 32 della normativa ascensori. Una volta che il paracadute è andato sui blocchi può essere sbloccato solo sollevando il supporto del carico e non può procedere nel senso di discesa. Abbiamo migliorato le segnalazioni in cabina quindi le pulsantiere, le altezze, la resistenza della cabina, il corrimano quando ci viene richiesto. Altro problema di cui hanno parlato prima anche gli altri è il discorso del comando dal piano e dalla cabina a uomo presente. Noi siamo stati forse fra gli ultimi a concedere ai nostri clienti la manovra automatica dal piano perché siamo stati abbastanza combattuti su questi due punti. Comunque adesso la facciamo solo con la presenza di barriere ottiche anche se, leggendo la normativa, uno potrebbe dire "faccio anche senza". A livello aziendale ci siamo imposti di venderlo solo così. Per quanto riguarda le pareti di chiusura del vano, pur essendo una piattaforma, usiamo gli stessi vani utilizzati per gli ascensori. Per il vetro vale la stessa cosa che per i vani: stessa resistenza meccanica, prova pendolo, comunque spessori stratificati con vetro stratificato. Una delle ultime cose che ci ha fatto pensare è il discorso del cielino dove la normativa è abbastanza ambigua perché dice che il tetto deve essere non portante però deve portare almeno 100 kg. Capite anche voi che è abbastanza difficile da interpretare questo punto, comunque sta di fatto che sul tetto delle nostre piattaforme viene messa l'etichetta con divieto di calpestare. Realizziamo poi un foro nella cabina che andiamo a chiudere o con un pannello alveolare o con un pannello in policarbonato e cerchiamo di farlo più grande possibile in modo da dare la possibilità al manutentore di sporgersi dall'interno della cabina e fare manutenzione sui contatti che ci possono essere sul tetto dell'arcata. Abbiamo introdotto il contatto elettrico. Nel momento in cui io apro il cielino della cabina, l'impianto, il controllo di sicurezza è messo in catena della sicurezza, mi taglia il quadrante quindi impedisce il movimento del vano nel supporto del carico.



CEA Srl, Elio De Fusto (presidente)

Mi soffermerò su punti diversi rispetto a quelli analizzati dai colleghi. Innanzitutto questa piattaforma nasce per essere installata negli appartamenti già esistenti, vecchi, dove non esistono opere murarie, possibilmente non si deve fare fossa. Quindi io prendo la mia piattaforma e la appoggio sul pavimento, ho bisogno solo di 80-100 mm di fossa. In genere gli appartamenti sono alti 2.700 mm, la mia testata è 2.550mm per cui nell'appartamento sale e scende benissimo. La piattaforma è realizzata totalmente all'interno di CEA, eccetto chiaramente il riduttore, le guide e il limitatore. Ha una portata fino a 400 kg. E' conforme alla EN 81-1 e alla EN 81-70. Noi abbiamo scelto di realizzare un prodotto come se fosse un ascensore vero e proprio. Usa un quadro a PLC per gli impianti elettrici. La piattaforma si chiama ECO GROUP CEGP. La velocità, pari a 0,15 m/s, è certificata a EN 81-41. Usa porte automatiche di cabina, porte automatiche di piano, porte automatiche in cabina battente al piano, porte battenti al piano e pieghevoli in cabina oppure porta a battente al piano senza porte in cabina. Come si diceva, la fossa può essere di 80, 100 o 150 mm. Queste sono le caratteristiche. Ma quali sono i requisiti che noi dobbiamo usare? Sicurezza, certificazione, materiali, assicurazione del prodotto. E' da vent'anni che continuo a dire che bisogna assicurarsi che il fornitore abbia assicurato il prodotto perché il giorno che dovesse succedere qualcosa sono problemi seri. Poi semplicità di montaggio, efficienza, sicuro funzionamento, privo di pericoli, documentazioni dettagliate di montaggio, disegno di disposizione, istruzioni specifiche di durata per i vari componenti. Nessuno dà l'usura dei componenti. Io vi dico, per esempio, che questa piattaforma è a cinghia, che le cinghie sono larghe 50 mm, a dente, e vi garantisco la cinghia per un milione di corse. Nessuno ha detto quanto durano le funi. Noi, nel nostro manuale di manutenzione diremo che il contatto bisogna cambiarlo dopo X ed è molto importante questo per gli ascensoristi. Il montaggio è semplicissimo: una base in basso dove ci sono attaccati due pignoni e le cinghie, un'altra base in alto dov'è montato il riduttore. Le due basi fanno già da distanza tra le guide per cui, una volta posizionate le basi, appoggio le guide alle basi. Il montaggio della piattaforma è tutto in basso. In alto devo portare solo la macchina e l'attacco della fune del limitatore. Il fissaggio delle cinghie è stato studiato interamente da CEA ed è diverso da tutti gli altri. Ogni cinghia ha un contatto realizzato in modo che se si dovesse allentare, basta tirare con una semplice chiave. Per fare la manutenzione, cioè per andare sotto la fossa, la normativa dice che devi mettere il puntone. Noi abbiamo litigato con IMQ, che ne ha fatto la certificazione. Abbiamo fatto un apparecchietto che ci permette di fermare in qualsiasi punto del vano la cabina. Attraverso una funicella, dall'esterno del vano, posso tirare la levetta. La cabina va sugli apparecchi, esce un piccolo perno, e non si muove più. Quando poi devo sbloccarla, vado nella mia manutenzione, sollevo un attimo la cabina e torna tutto normale. La cabina è dotata di un pannello asportabile per consentire di fare tutto all'interno della cabina stessa.



La cabina si monta giù in basso e quando devo fare manutenzione sollevo il pannello asportabile, lo metto da parte e faccio tutte le mie manovre. Vado a vedere il limitatore, i pattini, il paracadute senza andare da nessuna parte. Abbiamo predisposto anche una bottoniera di manutenzione ed è dentro il quadro. Quando devo andare a fare manutenzione, apro il quadro, stacco il connettore, apro il pannello in cabina, attacco quel connettore a un connettore che è in cabina e faccio tutta la manutenzione che voglio. Queste piattaforme sono già predisposte di combinatore telefonico e di tutto quello che volete perché è come se fossero degli ascensori elettronici.

"De Fusto, con la sua presentazione – ha commentato Corradini – ha tirato fuori una problematica interessante per noi che andiamo ad approvvigionarci del prodotto e cioè ha introdotto il concetto dell'assicurazione del prodotto stesso. Sarà preoccupazione e premura nostra approfondire questo argomento con i vari fornitori. Direi che un aspetto emerso grazie a De Fusto, e che invece noi ascensoristi spesso trascuriamo, è l'importanza di leggere e consultare il manuale di uso e manutenzione che i produttori abbinano al prodotto e che ci fornisce una serie di informazioni utili per apprezzare fino in fondo il prodotto stesso. Se abbiamo l'attenzione e la cura di approfondire quello di cui ci approvvigioniamo e non siamo superficiali possiamo, al di là del prezzo e non solo per il prezzo, valutare se quello che acquistiamo ha veramente un valore aggiunto per essere ritenuto un prodotto completo. Io ringrazio tutti quelli che sono intervenuti".

Agli interventi degli associati Anacam che producono piattaforme elevatrici è seguito un interessante confronto.
Il resoconto integrale del dibattito è a disposizione presso la segreteria nazionale Anacam.

La legge di riforma del condominio e i suoi riflessi sui rapporti tra amministratori e fornitori e appaltatori

Intervento di Luca Incoronato, responsabile sede nazionale

La Legge di riforma 11 dicembre 2012 n. 220 consta di 32 articoli e le modifiche riguardano prevalentemente il Codice Civile e le disposizioni di attuazione del Codice stesso.

In questa sede è interessante chiarire alcuni aspetti che riguardano:

✔ i rapporti tra i fornitori/appaltatori del condominio e gli amministratori in relazione ai loro poteri di sottoscrivere validi contratti;

✔ le novità e conferme in tema di installazione di nuovi impianti nel condominio;

✔ il recupero dei crediti.

Cambia anche l'art. 1124 c.c. e vengono menzionati gli ascensori assimilati alle scale.

Per quanto riguarda i rapporti contrattuali tra appaltatori del condominio e amministratori i nuovi articoli 1129 (Nomina, revoca ed obblighi dell'amministratore) e 1130 c.c. (Attribuzioni dell'amministratore) nonché l'art. 71 bis disposizioni di attuazione (requisiti dell'amministratore), hanno sensibilmente inciso sulla nuova figura dell'amministratore di condominio. Tuttavia, per quanto riguarda i rapporti esterni, non molto è cambiato.



Infatti, restano immutate le vecchie attribuzioni dell'art. 1130 che prevede che l'amministratore "*deve eseguire le deliberazioni dell'assemblea, disciplinare l'uso delle cose comuni e la fruizione dei servizi nell'interesse comune; riscuotere i contributi ed erogare le spese occorrenti per la manutenzione* ***ordinaria*** *delle parti comuni dell'edificio*".

Viene confermato l'ultimo comma dell'articolo 1135 c.c. che riguarda le attribuzioni dell'assemblea e che indica che "*l'amministratore non può ordinare lavori di manutenzione* ***straordinaria*** *salvo che rivestano carattere urgente*".

La vera novità riguarda invece l'obbligo, in presenza di opere di manutenzione straordinaria e innovazioni, di costituire un apposito fondo speciale.

Questo vuol dire che per dare corso a lavori di manutenzione straordinaria o a innovazioni, l'amministratore deve prima raccogliere un fondo di importo pari all'ammontare dei lavori deliberati. Per quanto riguarda l'installazione di nuovi impianti è rimasto invariato il quarto comma dell'articolo 1120 c.c.

Quello che cambia è che sono state rese più difficili le delibere del condominio sul tema relativo all'abbattimento delle barriere architettoniche nei condomini. E' stata infatti abrogata la norma della legge 13/89 che prevedeva delibere, in seconda convocazione, con voti che rappresentassero un terzo dei partecipanti al condominio e almeno un terzo del valore dell'edificio.

Oggi, con la Riforma, anche in seconda convocazione è richiesta la maggioranza degli intervenuti e almeno la metà del valore dell'edificio.

Ricordiamo, inoltre, che secondo le ultime sentenze e pronunce della Cassazione, per deliberare sull'eliminazione delle barriere architettoniche, con le maggioranze richieste dal nuovo articolo 1120, non è necessario che vi sia un disabile nel condominio in quanto la norma tutela un principio sociale di carattere assoluto.

Passando al tema dei rapporti contrattuali con il condominio, sappiamo che la Riforma non ha modificato la natura giuridica del condominio che rimane un ente di gestione non meglio qualificato; quindi continuano ad applicarsi al condominio le norme più favorevoli previste per il semplice consumatore, in particolare in materia di clausole vessatorie.

Le nuove norme introducono una sorta di solidarietà "temperata" nelle obbligazioni condominiali.

Il nuovo testo dell'articolo 63 specifica che "*i creditori non possono agire nei confronti degli obbligati in regola con i pagamenti se non dopo l'escussione degli altri condomini*".

Rimane, quindi, l'obbligo per i creditori di andare a escutere in prima battuta solo i condomini morosi. Ciò che cambia è che il creditore, una volta che ha agito sui condomini morosi senza risultato, può avviare l'azione

di recupero verso gli altri condomini (seguendo i millesimi, etc.).

Obbligando il creditore a escutere in prima battuta solo i condomini morosi, il legislatore ha coerentemente previsto che l'amministratore *"è **tenuto** a comunicare ai creditori non ancora soddisfatti che lo interpellino i dati dei condomini morosi"*. Non potrà quindi essere opposta alcuna questione di privacy per non comunicare al creditore l'elenco dei condomini e le relative quote condominiali.

L'obbligo della preventiva escussione dei condomini morosi pone problemi di coordinamento con l'obbligo di istituire il fondo speciale per le opere straordinarie da svolgere.

Un altro problema che si pone sul tema del credito riguarda l'obbligo per l'amministratore di procedere giudizialmente nei confronti del condomino moroso entro 6 mesi dalla chiusura dell'esercizio nel quale il credito esigibile è compreso. Potrebbe, infatti, configurarsi la possibilità che un condomino riceva contemporaneamente azioni di recupero da parte dell'amministratore e da parte del creditore.

Infine, è rilevante anche per i creditori del condominio l'obbligo istituito dal settimo comma dell'art.1129 di far transitare su uno **specifico conto corrente** intestato al condominio tutte le somme ricevute ed erogate.

Il creditore, dopo la notifica dell'atto di precetto al condominio, potrebbe richiedere un **pignoramento** presso terzi alla banca o all'ufficio postale competente, bloccando così materialmente la somma esistente in quel momento sul conto e chiedendo poi al giudice l'assegnazione senza dover attendere i tempi lunghi delle escussioni dei singoli condomini morosi.

42ª

Intervento di Carlo Parodi, responsabile Centro Studi Anaci

I quesiti posti sono molteplici e ad oggi non c'è una posizione univoca sulle interpretazioni della legge. Possiamo dare solo qualche informazione e chiarire ciò che non è cambiato ma che è sempre stato male interpretato.

La provvista dei fondi, si vedano anche varie sentenze della Cassazione, era già contemplata. L'art. 1130 indicava gli obblighi dell'amministratore e disponeva la provvista dei fondi per il successivo pagamento delle spese quindi la provvista dei fondi avrebbe sempre dovuto avvenire prima dell'appalto. Tale pratica non è stata messa in atto in quanto facoltativa.

Sul prossimo numero della rivista verrà pubblicato un intervento dell'Anaci di Genova che insieme ad altre 25-30 Associazioni chiede una soluzione al problema della costituzione del fondo che altrimenti rischia di compromettere tutto il comparto dell'edilizia.

Un ulteriore chiarimento in merito alla costituzione del fondo riguarda la sua derogabilità, ovvero se all'unanimità l'assemblea possa decidere di non costituire tale provvista.

Altra questione da chiarire riguarda l'operatività dell'amministratore che non può decidere nulla e non può deliberare nessuna voce di spesa. Le spese ordinarie, infatti, sono inserite nel bilancio preventivo approvato dall'assemblea mentre le spese straordinarie vengono approvate di volta in volta dall'assemblea salvo le eventuali urgenze.



Tra le questioni da chiarire vi sono la derogabilità del fondo da costituire e l'operatività dell'amministratore

Emerge anche la necessità di correggere alcune pratiche poco chiare in merito alle disdette contrattuali. In tal senso suggerisce la possibilità di far inserire all'interno del contratto tipo in esame presso Unioncamere, con cui Anacam ed Anaci già collaborano, una clausola che regolamenti la possibilità di disdetta contrattuale a condizione che siano saldate le partite in sospeso.

Rafforzare le sinergie delle rispettive Associazioni su questi temi contribuisce alla qualificazione degli operatori aumentandone la professionalità.

Non vanno dimenticati i condomini, che sono poi quelli che decidono e che non vengono adeguatamente informati e formati. Bisogna capire chi deve provvedere a fare questa operazione in modo da rendere l'applicazione della riforma realmente efficace.

Come si può rilevare, sulla Riforma del condominio ci sono quindi molte perplessità che speriamo di poter presto chiarire.

DIBATTITO

Nicola Di Lillo chiede chiarimenti sulla costituzione del fondo precostituito destinato all'approvvigionamento delle somme necessarie per l'opera che si deve appaltare. "Non derogandone l'obbligo questo fondo come lo si distingue e dove va a finire? Il fondo è vincolato e chi è il responsabile del vincolo?".

Per Carlo Parodi la questione è da riportare internamente al condominio affinché siano trovate soluzioni in grado di reperire le somme da incassare subito per l'opera o la prestazione da appaltare. Infine, con riferimento all'intervento precedente di Luca Incoronato, non ritiene sia corretto affermare che il fornitore in caso di mancato pagamento può aggredire il conto corrente condominiale. Tale parere è supportato anche dalla giurisprudenza in essere (Cassazione Sezioni Unite – 2007).

42ª

Intervento di Loredana Barbati, presidente Anaci Napoli

In merito alla costituzione del fondo si rileva che se è vero che la legge non obbliga a costituire un c/c ad hoc, qualora passasse l'interpretazione restrittiva che parla di "accantonamento", in realtà non abbiamo nello stato patrimoniale un credito ma una liquidità. In caso di emergenza, ad esempio un cornicione pericolante, è necessario prima intervenire e poi mettere in atto tutte le procedure per il recupero del credito. Il fondo accantonato ha la sua partita contabile che è la liquidità all'interno dello stato patrimoniale e quindi la situazione è diversa (non si configura all'interno dei crediti).

La Riforma è stata principalmente finalizzata al controllo dell'amministratore di condominio e aggrava la situazione contabile. L'Anaci, infatti, proponeva di inserire nella legge l'obbligatorietà di redigere un rendiconto chiaro con l'evidenza dello stato patrimoniale e la redazione del bilancio secondo i criteri di competenza all'interno del quale potessero emergere oltre ai crediti anche i debiti verso i fornitori. Tale impostazione avrebbe rappresentato una maggiore garanzia anche per i fornitori stessi.

La Riforma, invece, prevede un semplice richiamo sulla necessità di fornire una nota esplicativa ai condomini contenente i riferimenti dei debiti.

Se fosse passato il suggerimento dell'Anaci sul principio di competenza, sarebbero state evidenziate e rese note ai condomini anche le fatture non pagate. Tale trasparenza sulla generazione del debito avrebbe costituito una maggiore certezza per i fornitori.

Purtroppo la legge, in merito, ha previsto solo la redazione di un rendiconto contabile in cui devono essere inserite le voci di entrata e di uscita e indicare lo stato patrimoniale con le riserve e i fondi. Non ci parla di criterio di competenza, rimandando alla redazione di una nota esplicativa il compito di elencare i debiti e le morosità.

Con riferimento alla pignorabilità del conto corrente, nutro delle perplessità dovute anche al fatto che la parzietà del debito del condomino verso i terzi, introdotta nella Riforma comporta una difficoltà ulteriore per il fornitore che voglia aggredire il conto corrente condominiale.



La Riforma è stata principalmente finalizzata al controllo dell'amministratore di condominio e aggrava la situazione contabile

Infine, ad oggi non è chiara anche la figura del revisore. La norma non indica eventuali procedure da seguire per tale nomina né indicazioni operative legate alla sua funzione.

Il legislatore dice semplicemente che l'assemblea può nominare un revisore che può essere a questo punto anche un condomino senza particolari competenze.

La Riforma, come si evince, non è soddisfacente. L'Anaci avrebbe voluto una riforma maggiormente incisiva che desse riferimenti e norme certe.

Quello che di buono c'è in questa nuova normativa riguarda l'obbligo della formazione dell'amministratore di condominio. Anaci ha sempre puntato sulla formazione e oggi, a maggior ragione, occorre trovare importanti sinergie tra le diverse Associazioni in grado di far passare messaggi importanti sulla qualificazione delle aziende e sulla professionalità degli amministratori.

Come Anaci Campania abbiamo organizzato anche dei corsi di formazione riguardanti gli impianti di sollevamento e preso accordi con l'Anacam Campania per organizzare insieme la formazione specifica.

Accredia, lo stato di accreditamento degli Organismi notificati

Intervento di Lorenzo Petrilli, Accredia

Dibattito con Vincenzo Correggia, dirigente MiSE

Accredia nasce in forza del Regolamento europeo 765/2008 e dall'unione dei tre Enti Sinal, Sincert e Silt. Opera solo su mandato dell'amministrazione pubblica interessata per tutte le sfere di certificazione, verifica, prove e taratura. Al momento sono state presentate 98 domande di accreditamento (organismi mai accreditati ma solo abilitati) ed estensione (organismi accreditati che hanno necessità dell'estensione).



Su 98 domande, 87 sono state accettate, ovvero ritenute complete, ed è stata elaborata la relativa offerta economica.

Di queste 87, 79 hanno dato il via al processo di accreditamento. Ad oggi, quindi, ci sono 79 Organismi notificati che hanno avviato la fase di accreditamento ed estensione per la Direttiva 95/16.

E' stato effettuato l'esame documentale, prima fase dell'iter di accreditamento. Successivamente al suo esito positivo viene pianificata la visita presso l'Organismo.

Una volta ottenuto l'esito positivo di entrambe le attività, la pratica viene sottoposta al vaglio di un comitato ad hoc presieduto dal Ministero dello Sviluppo Economico e composto da 12 esperti esterni.

Gli esami documentali effettuati hanno avuto necessità di approfondimenti e questo ha provocato un allungamento dei tempi.

A fronte di esami documentali con esito positivo, sono state fatte 55 verifiche presso le sedi degli Organismi ed ora si sta procedendo alla chiusura delle pratiche.

L'accreditamento dura 4 anni e prevede la sorveglianza annuale effettuata presso gli Organismi e presso gli impianti. Poiché i primi accreditamenti sono avvenuti nel 2011, abbiamo iniziato a fare anche i primi controlli di sorveglianza: al momento ne sono stati fatti 8.

Riepilogando, ad oggi abbiamo 40 Organismi accreditati per la Direttiva Ascensori e per l'attività di verifica periodica e straordinaria.

La norma che regolamenta tale attività prevede, inoltre, che ogni Organismo notificato abbia costituito al suo interno il Comitato di salvaguardia dell'imparzialità. Tale Comitato vigila sulle tariffe e sulla loro composizione.

Anacam è molto presente all'interno di questi Comitati e può esercitare quindi un ruolo importante di vigilanza su tariffe, analisi dei reclami, politica degli sconti.

Segnalare le anomalie che sono state riscontrate sul mercato significa mettere Accredia in condizione di intervenire presso gli Organismi e soprattutto si può dare agli Organismi la possibilità di valutare ed esaminare le casistiche. E' importante fare le segnalazioni presso l'Associazione di riferimento che potrà a sua volta segnalarle ai propri rappresentanti all'interno dei Comitati di salvaguardia.



DIBATTITO

A confronto con Vincenzo Correggia

Michele Mazzarda ha sottolineato che con Accredia si ipotizzava la possibilità di rendere disponibile un protocollo di indirizzo da dare ai partecipanti ai Comitati di salvaguardia dell'imparzialità e insieme ad Anaci fornire tutti gli strumenti utili per svolgere al meglio il ruolo di verifica dell'attività di controllo. Le segnalazioni che arriveranno, serviranno a fare chiarezza sul mercato. L'Associazione intende fornire a tutti i suoi rappresentanti una "guida procedurale" che possa indirizzare al meglio l'attività dei Comitati.

Sono state poi fatte segnalazioni di comportamenti anomali da parte del signor **Sortino**, associato di Anacam Sicilia, al quale è stato risposto che l'entrata a regime, e quindi la possibile valutazione dei benefici scaturiti dall'attività di Accredia, richiede ancora un paio di anni.

Michele Mazzarda ha sottolineato che l'attuale fase transitoria crea alcune perplessità per il settore. Le imprese, infatti, non sanno se l'Organismo con cui entrano in contatto è accreditato, è in iter, etc. e per questo sarebbe utile poter consultare un elenco che desse queste indicazioni agli operatori del settore.



L'ingegner **Vincenzo Correggia** ha risposto che l'accreditamento fornito da Accredia rappresenta il passo necessario alla successiva notifica che deve avvenire poi in ambito europeo e termina con la pubblicazione su NANDO. Accredia fornisce le procedure necessarie per allineare le attività di verifica e controllo da parte degli Organismi e vigila perché siano attuate. L'Organismo non ancora in possesso dell'accreditamento che ha operato in questi anni, tecnicamente è in grado di proseguire nel suo lavoro. L'accreditamento è un requisito ulteriore richiesto dall'Europa per rendere tale attività omogenea. Al momento non è possibile fornire un elenco completo in quanto si è in presenza di un iter che vede casistiche diverse e in evoluzione.

Lorenzo Petrilli ha ricordato che gli Organismi accreditati sono pubblicati sul sito di Accredia mentre su NANDO sono pubblicati gli Organismi notificati a livello europeo. Per tutti gli Organismi che sono in fase di accreditamento o di proroga sarà opportuno rivolgersi al Ministero o all'Organismo stesso che dovrà assumersi la responsabilità delle proprie dichiarazioni. I ruoli di Accredia e del Ministero dello Sviluppo Economico sono diversi e ben distinti. Accredia interviene per una quota parte di un procedimento che rappresenta un pre-requisitio, la vigilanza sul mercato è di competenza del Ministero. L'obiettivo finale è far sì che tutti gli Organismi facciano riferimento a una guida europea che definisce le procedure per l'attività che svolgono al fine di arrivare a definire regole condivise che vengono applicate da tutti. In quest'ottica occorre collaborare tutti insieme. Cominciare a isolare le devianze significa contribuire a dare trasparenza al mercato e maggiore professionalità.

Bruno Vergati ha richiamato l'attenzione in merito al fatto che il personale ispettivo degli Organismi non sempre è debitamente formato e che spesso le imprese si trovano a operare con cambi repentini dell'Organismo stesso e non vengono portate prontamente a conoscenza degli esiti dei verbali. Per l'impresa diventa difficile poter avere piena conoscenza dell'impianto per poter intervenire.

Paolo Tattoli ha chiesto a Petrilli se ritiene utile un tariffario ministeriale per le verifiche elaborato dal Ministero al fine di evitare che un'eccessiva concorrenza vada a scapito della sicurezza degli impianti. Petrilli non ritiene utile istituire un tariffario che non rientra tra l'altro nelle competenze di Accredia e Correggia sottolinea che ciò sarebbe possibile solo se si fosse in presenza di un servizio amministrato dallo Stato, diversamente i tariffari sono vietati dalla legge.

Petrilli, inoltre, sottolinea che le norme sono internazionali e possono essere soddisfatte in modi diversi. Non è detto che chi non invia il verbale subito dopo l'ispezione non operi in conformità. Ci sono molte circolari tutte diverse ed è quindi difficile dare un riferimento operativo. Una volta entrato a regime il lavoro di accreditamento, secondo Petrilli, ci sarà anche maggiore chiarezza sul mercato.

La professionalità e la competenza degli ispettori è stabilita da una circolare del 2002 e Accredia verifica che siano rispettate queste caratteristiche. Ciò che non è ammissibile sono i verbali che segnalano prescrizioni non chiare. Gli esiti di una verifica devono essere chiari e se l'esito è positivo l'impianto è sicuro, se non lo è l'impianto deve essere fermato. Il non rispetto di un requisito di sicurezza non è accettabile. Su questo Accredia non può mediare. L'approccio è avere dei verbali che dicano cosa va bene e cosa non va bene. Non sono più ammissibili verbali contenenti suggerimenti o soluzioni che non competono all'Organismo.

Vengono infine chiesti ulteriori chiarimenti sul bidirezionale e sulla documentazione tecnica dell'impianto: è necessario per le imprese poter avere un archivio dell'impianto poiché spesso il fascicolo tecnico e/o il suo libretto non sono più reperibili. Correggia suggerisce in merito di far fare una verifica straordinaria da parte dell'Organismo notificato sullo stato dell'impianto e riemettere una librettazione surrogativa.

Il decreto-legge 35 sul pagamento dei debiti della PA e le prospettive per una proroga della detrazione Irpef del 50%

Intervento di Girolamo Pisano, deputato

e membro della Commissione Finanze della Camera dei Deputati

Come giovane deputato e come imprenditore, sto affrontando tutta una serie di problematiche burocratiche relative alle Commissioni parlamentari ma anche all'andamento dei lavori generali. La mia presentazione verte su due argomenti. Il primo, di maggiore interesse per voi e che in realtà è stato superato, riguarda il pagamento dei debiti della pubblica amministrazione. Voi sapete che c'è stato un lungo iter che è partito prima della formazione del Governo Letta attraverso la Commissione speciale alla quale ho partecipato. In quella sede sono state fatte tutta una serie di ipotesi emendative del decreto che, come sapete, portava finalmente ad avere disponibili circa 40 miliardi per gli Enti locali e per le Regioni. La prima cosa che mi ha colpito durante l'audizione di Banca d'Italia, Ministero delle Finanze e Ragioneria dello Stato è che in realtà lo Stato italiano non ha la minima idea di quali siano i suoi debiti. I sistemi contabili delle Regioni sono completamente scoordinati. Per questo abbiamo proposto di fare un intervento molto forte e nel decreto è stata introdotta la necessità di penalizzare i dirigenti di quegli Enti locali che non comunicano i debiti nei tempi previsti dal decreto con sanzioni elevate (anche se è da valutare se siano applicabili o meno). E' stato un decreto molto sofferto perché tutte le Associazioni di Enti locali, Anci e Regioni avevano la propria versione e reclamavano spazi finanziari dedicati ad altro. Bisogna tener presente che la previsione della Banca d'Italia di 90 miliardi di debiti della Pubblica Amministrazione verso le imprese era basata su sondaggi fatti dalla Banca stessa su un campione di circa 2.000 aziende, tutte con più di 18 dipendenti e con un certo fatturato. La verità è che a tutt'oggi ancora non sappiamo a quanto ammonta questo debito. Ho promosso un emendamento che costringerà le aziende, ma ne varrà la pena, a inserire nella prossima dichiarazione Ires, tra i vari allegati, anche l'elenco dei crediti vantati nei confronti della Pubblica Amministrazione. In questo modo, già a metà 2014, si potrà avere un riscontro da parte delle imprese, attraverso le dichiarazioni dei redditi on line, e potrebbero partire dei controlli laddove questa sorta di partita doppia non dovesse coincidere con le dichiarazioni rese dagli Enti locali. In più è stata aperta una nuova possibilità, fortemente voluta da tutti, ossia di avere più dei 40 miliardi promessi. Nel decreto, passato alla Camera e al Senato, è stato introdotto un articolo che sostanzialmente consente al Mef (Ministero dell'Economia e delle Finanze, ndr) di cedere la garanzia sui prestiti che la Cassa Depositi e Prestiti aveva fatto agli Enti locali. Il meccanismo è questo: io Ente vado alla Cassa Depositi e Prestiti, firmo un contratto per avere dei soldi trentennali, pago degli interessi, dopodiché il Mef ci mette la garanzia dello Stato sopra che non è cedibile perché giuridicamente la garanzia e il credito sono due cose distinte. Con questo sistema hanno permesso per il futuro, sotto il controllo del Mef e anche del Parlamento, di consentire alla Cassa Depositi e Prestiti di vendere questo credito (di cederlo a banche estere, a Enti e Istituti finanziari) e, su autorizzazione del Mef, di cedere la relativa garanzia dello Stato Italiano. Questo consente di ricapitalizzare la Cassa Depositi e Prestiti che dovrebbe essere pronta a rifinanziare gli Enti che dovessero chiedere nuovo spazio finanziario. Nel decreto abbiamo insistito perché ci fosse la massima trasparenza nella certificazione dei debiti per cui attraverso la registrazione sul sito della Ragioneria dello Stato ogni azienda può riuscire a entrare nell'elenco dei crediti e dei pagamenti che la Pubblica Amministrazione vuole effettuare e riuscire a capire se è stato certificato o meno il proprio credito. Nel caso in cui non fosse stato certificato, c'è una procedura, ancora molto farraginosa, che prevede dei ricorsi. Tenete presente che gli effetti di questo decreto stanno partendo ora e vi è l'obbligo di chiudere i pagamenti entro la fine dell'anno. Vi chiedo, pertanto, di controllare il sito della Ragioneria dello Stato.



La previsione della Banca d'Italia di 90 miliardi di debiti della PA verso le imprese era basata su sondaggi fatti dalla Banca stessa

L'altro tema che vorrei affrontare con voi è quello delle agevolazioni Irpef. Questo procedimento arriverà a breve nelle Commissioni. Al momento hanno prorogato le detrazioni al 55% (ora passate al 65%) per gli Ecobonus e le detrazioni Irpef 50% per le ristrutturazioni edilizie con un tetto di 96mila euro. In realtà non è un decreto di proroga ma un recepimento della Direttiva 2010/31/UE del Parla-

mento europeo e del Consiglio del 19 maggio 2010 sulla prestazione energetica nell'edilizia per la definizione delle procedure d'infrazione avviate dalla Commissione europea. E' in corso, infatti, una procedura d'infrazione nei confronti dell'Italia (procedura di infrazione n. 2012/0368), avviata dalla Commissione europea in data 24 settembre 2012 per il mancato recepimento della Direttiva 2010/31/UE, volta a promuovere la prestazione energetica degli edifici, delle loro parti e delle unità immobiliari. Il provvedimento interviene per porre definitivamente rimedio anche a una seconda e meno recente procedura d'infrazione (n. 2006/2378) aperta da parte della Commissione europea nei confronti dell'Italia il 18 ottobre 2006 per non completo e conforme recepimento della Direttiva 2002/91/CE.

Secondo la Direttiva 2002/91/CE gli Stati membri devono far rispettare requisiti minimi di efficienza energetica per gli edifici di nuova costruzione e per quelli già esistenti, provvedere alla certificazione del rendimento energetico nell'edilizia e imporre il controllo periodico delle caldaie e degli impianti di condizionamento. La Direttiva 2010/31/UE parla di nuovo di consumo energetico ma con l'obiettivo «20-20-20» (cioè -20% di consumo energetico entro il 2020). La procedura di infrazione del 18 ottobre 2006 sommata a quella del 24 settembre 2012 ha portato al Decreto Legge degli Ecobonus del 31 maggio 2013 che sembrerebbe risolvere definitivamente entrambe le procedure di infrazione. Il Decreto contiene le norme di recepimento della Direttiva europea 2010/31/UE e dispone la proroga degli Ecobonus nella misura del 55%/65% e delle detrazioni in materia di ristrutturazione edilizia.

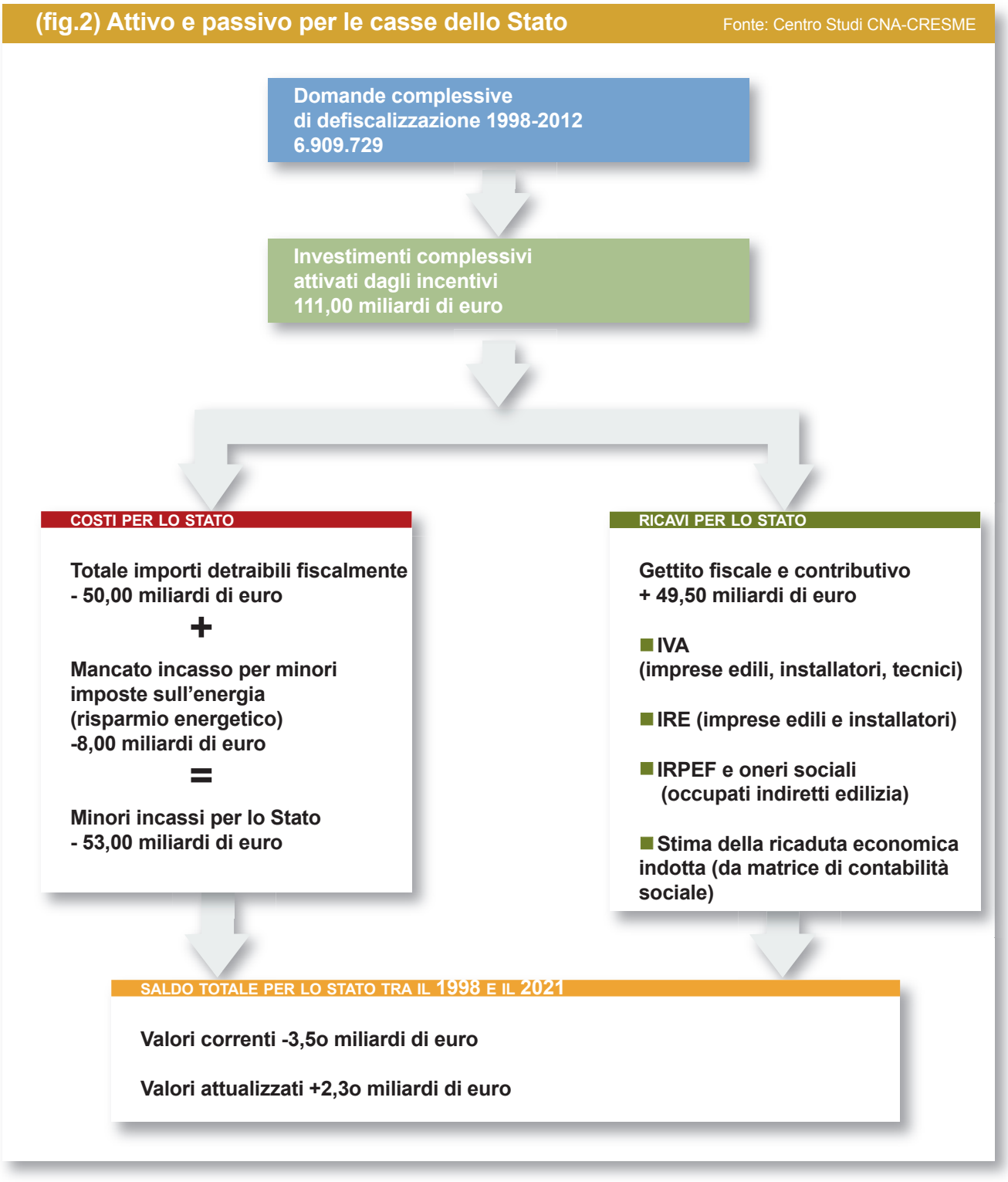
Secondo la Direttiva che è stata recepita, e quindi secondo l'articolo 3 del DL, entro il 31 dicembre 2020 tutti gli edifici di nuova costruzione dovranno essere a energia quasi zero. La cosa più interessante è che quelli occupati dalle Amministrazioni pubbliche e di proprietà di queste ultime dovranno rispettare gli stessi criteri a partire dal 31 dicembre 2018. E' stato fatto un potenziamento del regime di detrazioni fiscali del 55% che passa al 65% fino al 31/12/2013 mentre per le parti comuni dei condomini o l'intero immobile si arriva al 30/06/2014. Il 55% dell'Ecobonus non è strutturale, ossia se non lo prorogano tutti gli anni decade (questo non vale invece per le ristrutturazioni edilizie per le quali non vi è bisogno di rinnovi). Sono state escluse le sostituzioni di impianti di riscaldamento con pompe di calore ad alta efficienza; gli impianti geotermici a bassa entalpia e la sostituzione di scaldacqua tradizionali con scaldacqua a pompa di calore dedicati alla produzione di acqua calda sanitaria. In ultimo, l'articolo 16 del Decreto per fortuna prevede la proroga di questo super incentivo per le ristrutturazioni edilizie che passa al 31 dicembre 2013 fino ad un ammontare complessivo non superiore a 96.000 euro. Il 01/01/2014 si torna al 36% con tetto a 48.000 euro. Vi riporto la tabella elaborata dal Centro Studi di CNA-CRESME (fig. 1) che riassume tutte le detrazioni per il recupero edilizio dal 1998 al 2012 (41%, 36%, 50%) e le detrazioni per la qualificazione energetica dal 2007 al 2012 (55%).

(fig.1) Investimenti in riqualificazione incentivati Fonte: Centro Studi CNA-CRESME

	Provvedimento di defiscalizzazione recupero edilizio (41%-36%-50%)			Provvedimento di defiscalizzazione riqualificazione energetica (55%)		
	domande presentate (n°)	importi complessivi (milioni €)	importi detraibili (milioni €)	domande presentate (n°)	importi complessivi (milioni €)	importi detraibili (milioni €)
1998	240.413	3.385	1.388			
1999	254.989	3.590	1.472			
2000	273.909	4.392	1.581			
2001	319.249	5.119	1.843			
2002	358.647	5.750	2.070			
2003	313.537	5.666	2.040			
2004	349.272	4.888	1.760			
2005	342.396	6.848	2.465			
2006	371.084	6.313	2.588			
2007	402.811	7.938	2.858	106.000	1.453	799
2008	391.688	7.365	2.651	247.800	3.500	1.925
2009	447.728	8.070	2.905	236.700	2.563	1.410
2010	494.006	8.705	3.134	405.600	4.608	2.534
2011*	434.700	8.000	2.700	280.700	3.307	1.819
2012*	481.300	8.200	3.500	157.200	1.780	979
TOTALE	**5.475.729**	**94.227**	**35.154**	**1.434.000**	**17.211**	**9.466**
di cui portati già in detrazione al 2012:			*22.300*			5.834

Sulla base dei dati riportati in figura 1, il CRESME ha fatto una comparazione abbastanza semplice ma tutto sommato completa (fig. 2) valutando gli investimenti complessivi attivati dagli incentivi per le ristrutturazioni edilizie, i costi per lo Stato e quindi la mancanza di gettito derivante dalla minore imposta sull'Irpef (53 miliardi di euro) e i ricavi per lo Stato derivanti da IVA, vecchia IRE, Irpef e da una stima della ricaduta economica indotta su questo genere di investimenti. Il gettito fiscale e contributivo (poiché si crea anche lavoro) è di 49,5 miliardi di euro per cui a prima vista sembrerebbe esserci un saldo negativo di 3,5 miliardi di euro. In realtà poi attualizzando queste cifre, tenendo conto del meccanismo che consente il recupero dell'Irpef in 10 anni (lo Stato quindi ha tempo per restituire questi soldi) e del fatto che gli incassi e quindi la parte relativa al gettito fiscale sono immediati (esecuzione del lavoro), il saldo è di +2,3 miliardi di euro. In questo e in molti altri studi, quindi, si enfatizza il fatto che c'è una convenienza per lo Stato ovviamente in un orizzonte temporale medio.

(fig.2) Attivo e passivo per le casse dello Stato Fonte: Centro Studi CNA-CRESME



Nella tabella successiva vi do qualche informazione a livello regionale (fig. 3).

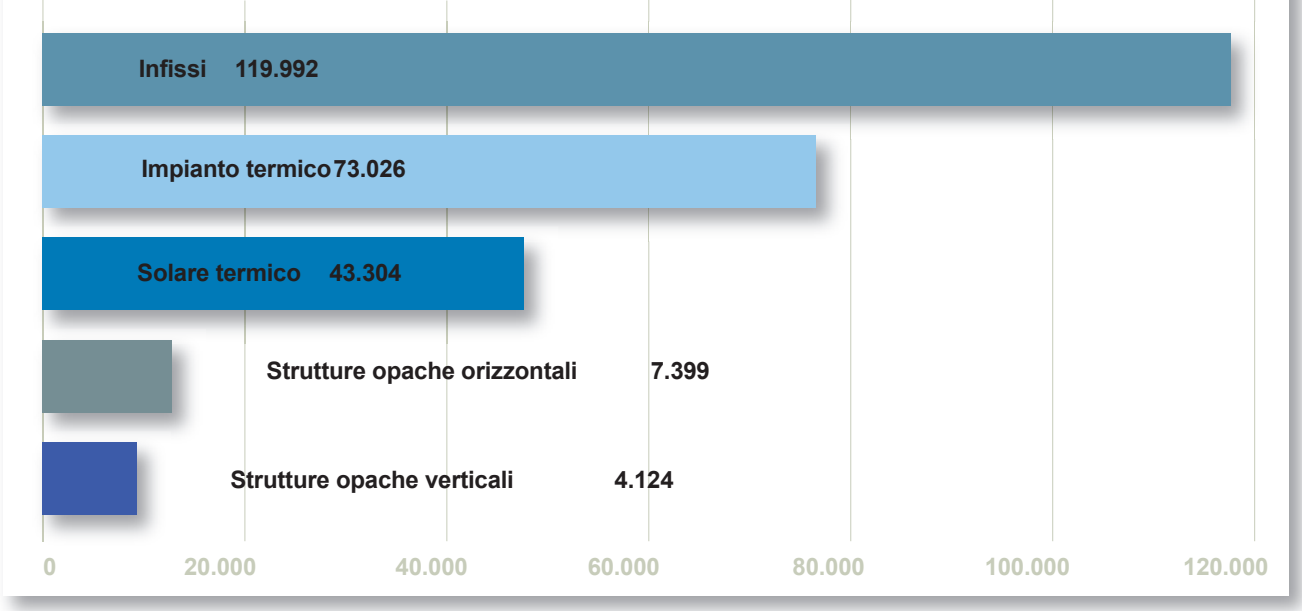
(fig.3)

Regione	Spese recupero patrimonio edilizio (sez. III del quadro RP)			Oneri sez. IV del quadro RP (55% importo rigo RP65)		
	Frequenza	Ammontare	Media	Frequenza	Ammontare	Media
Piemonte	601.618	236.832	0,39	179.362	145.274	0,81
Valle d'Aosta	14.708	8.724	0,59	4.382	4.752	1,08
Lombardia	1.345.492	587.815	0,44	272.581	284.754	1,04
Liguria	304.233	126.468	0,42	59.292	38.048	0,64
Trentino Alto Adige (P.A. Trento)	72.910	52.595	0,72	23.061	29.233	1,27
Trentino Alto Adige (P.A. Bolzano)	57.279	38.682	0,68	16.327	29.445	1,80
Veneto	472.672	217.713	0,46	119.222	154.686	1,30
Friuli Venezia Giulia	167.779	65.695	0,39	42.599	44.591	1,05
Emilia Romagna	635.894	313.027	0,49	116.700	134.051	1,15
Toscana	361.498	193.637	0,54	59.336	64.121	1,08
Umbria	70.570	32.705	0,46	12.066	12.212	1,01
Marche	144.876	80.866	0,56	27.007	31.910	1,18
Lazio	551.945	178.672	0,32	67.356	53.747	0,80
Abruzzo	81.973	41.021	0,50	12.741	13.753	1,08
Molise	17.798	6.816	0,38	2.861	2.680	0,94
Campania	208.640	74.749	0,36	22.224	24.225	1,09
Puglia	220.307	77.521	0,35	26.419	24.989	0,95
Basilicata	20.575	9.142	0,44	5.950	5.655	0,95
Calabria	45.609	20.210	0,44	7.551	7.562	1,00
Sicilia	177.393	65.777	0,37	19.325	18.964	0,98
Sardegna	67.392	29.122	0,43	15.121	12.483	0,83

Come vedete, nella fig.3 ci sono due gruppi di colonne. A sinistra c'è il patrimonio edilizio classico (detrazioni 36%, 41%, 50%) mentre a destra ci sono le detrazioni assoggettate al 55%. Da questa tabella risulta evidente la distribuzione della ricchezza del nostro popolo e che tutte queste cose funzionano laddove c'è la capienza fiscale e la ricchezza. Ancora di più è visibile sul meccanismo del 55%.

Gli interventi più frequenti assoggettati alla detrazione del 55% sono quelli per infissi, impianto termico, solare termico, strutture opache orizzontali e verticali (fig. 4).

(fig.4) Interventi di riqualificazione energetica nel 2008 (assoggettati alla detrazione del 55%)





Per quanto riguarda gli infissi e l'impianto termico, le procedure per richiedere la detrazione sono abbastanza semplici e automatiche. In genere il fornitore rilascia direttamente la certificazione e quindi l'incentivo. Per gli impianti solari e per le strutture opache orizzontali e verticali occorre un tecnico che certifichi l'effettivo risparmio energetico.

Vi voglio sottoporre due possibili proposte emendative:

- la reintroduzione dell'agevolazione del 65% per le pompe di calore ad alta efficienza;
- la trasferibilità dell'agevolazione fiscale (65% e 50%) all'impresa esecutrice.

Considerato che il meccanismo del 50% ha difficoltà ad essere applicato nei condomini dove vengono eseguiti dei piccoli lavori, ho ipotizzato un meccanismo di trasferibilità dell'agevolazione fiscale sia per gli Ecobonus che per il 50%. Oggi funziona così: il committente prende l'incentivo e in 10 anni recupera il 50%. Il committente può avere due diverse problematiche: in caso di intervento di piccole dimensioni preferisce pagare in nero e riprendersi l'Iva oppure non è interessato al meccanismo di recupero attraverso l'Irpef perché non ha capienza fiscale o perché l'importo incentivato su 10 anni è troppo basso. L'ipotesi di trasferibilità prevede che il committente rinunci alla detrazione e l'impresa esecutrice diventi un sostituto, cioè ottiene dal committente la possibilità di sfruttare la sua agevolazione fiscale. Ovviamente in cambio l'impresa esecutrice offre uno sconto. Questa soluzione comporterebbe per il committente un immediato beneficio oltre che un incentivo a chiedere la fattura; l'impresa esecutrice sarebbe un'impresa strutturata perché deve avere la capacità finanziaria di sostenere un'operazione del genere e in questa maniera si potrebbe inserire anche un eventuale finanziamento bancario che sarebbe garantito dalla stessa detrazione fiscale. La detrazione consentirebbe vantaggi anche a soggetti incapienti, determinerebbe l'emersione del nero e favorirebbe piccoli lavori per i quali non è conveniente attendere 10 anni (redditi bassi o condomini).

L'ipotesi di trasferibilità prevede che il committente rinunci alla detrazione e l'impresa esecutrice diventi un sostituto

La detrazione trasferita sarebbe applicabile su IRAP o costi previdenziali e non sull'IRES dell'impresa esecutrice e favorirebbe le imprese strutturate e con lavoro regolare. Ovviamente non essendo più stabilita sulla base dell'imponibile IRES, anche un'impresa in difficoltà, che non ha ricavi sufficienti, avrebbe delle convenienze perché potrebbe scaricare una parte dei costi. Questo è il meccanismo che vorrei proporre in Commissione e che sto cercando di condividere anche con i colleghi degli altri gruppi parlamentari.

Si ringraziano gli sponsor che hanno contribuito al successo della 42ª Assemblea Nazionale Anacam.



A.P.System

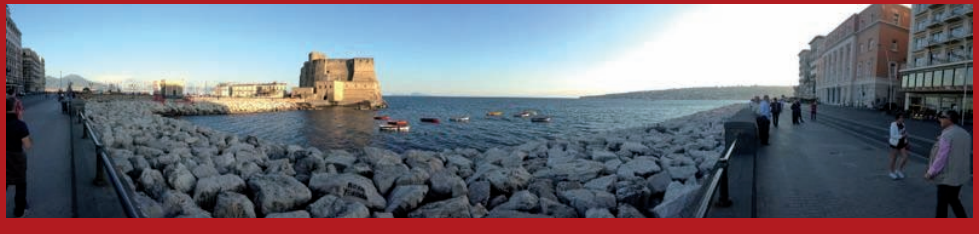




tele san



Album della Cena 42ª Assemblea ANACAM



Napoli, giugno 2013












anaepa
Associazione
Nazionale
Imprese
Costruzione
Manutenzion
Ascensori




anacam
Associazione
Nazionale
Imprese
di Costruzione
eManutenzione
Ascensori
























































































anacam
















ANACAM


ANACAM




ANACAM







MADE expo: torna l'Area Ascensori con un'offerta qualificata e integrata. Conferma anche per Condominio App

Torna a MADE expo, dal 2 al 5 ottobre, a Fiera Milano Rho, l'Area Ascensori. La Fiera biennale dedicata alle costruzioni, al design e all'architettura propone per il secondo anno un'offerta integrata per i sistemi impiantistici verticali, all'interno del Salone Energia e Impianti, con un percorso espositivo altamente qualificato e specializzato.

"È un reale vantaggio competitivo - dicono da MADE expo - quello che offre la Fiera all'industria ascensoristica, perché integra le aziende del settore in un sistema specializzato. A MADE expo le aziende possono, infatti, confrontarsi con tutti i professionisti della filiera costruzioni. La manifestazione rappresenta per questo comparto l'alternativa alle fiere verticali, presentando sia le caratteristiche tecnologiche innovative degli impianti ascensoristici, sia la loro capacità di inserirsi perfettamente nel contesto architettonico dell'edificio".



In quest'ottica, MADE expo ha confermato la partnership con le maggiori Associazioni di categoria tra cui Anacam, sempre attenta alle nuove opportunità di confronto e crescita per i propri associati.

Si rinnova anche l'appuntamento con Condominio App, l'iniziativa dedicata esclusivamente al mondo del condominio, ideata e organizzata da MADE expo e Consorzio Convalido. Condominio App vuole offrire a tutti i professionisti interessati, una vetrina in cui presentare i propri prodotti, conoscere aziende con cui stringere rapporti commerciali e di partnership, sviluppare nuove relazioni e opportunità di business.

L'area speech al centro di Condominio App ospiterà, nei quattro giorni della manifestazione, otto convegni che rappresenteranno una preziosa occasione per fare il punto sulla Riforma del Condominio, entrata in vigore il 18 giugno, e approfondire le problematiche che emergono concretamente dall'applicazione della Legge e le trasformazioni che la figura dell'amministratore di condominio deve imporsi per adeguarsi alle esigenze di una moderna gestione.

Condominio App 2013 ospiterà inoltre un nuovo spazio, Pronto Condominio, dedicato alle aziende artigiane che quotidianamente assistono l'amministratore di condominio, dove sarà possibile incontrare altre imprese, le Associazioni di amministratori di condominio e soprattutto le migliaia di amministratori che, anche in questa edizione, visiteranno il salone espositivo (4.866 nel 2012).

Italia Magnifica

Interlift 2013, Augsburg, 15-18 ottobre 2013



Italia Magnifica. Impossibile dire il contrario. Basti ricordare che nel nostro Paese ci sono ben 49 siti UNESCO patrimonio dell'umanità, più di qualsiasi altra nazione al mondo.

Arte, storia, paesaggio e cucina mediterranea, insieme danno vita a un sistema unico di valori a cui si è aggiunto in epoca industriale quello del Made in Italy. Marchio di cui si fregia l'eccellenza italiana nel mondo.

Tra i molti simboli che rappresentano la genialità italiana (nel campo della tecnologia, dei motori, della moda, dell'arredo, del design ecc.), vi sono di diritto gli ascensori e più in generale l'industria nazionale del trasporto verticale. Il Made in Italy tradizionalmente significa produzione industriale in grado di coniugare grandi numeri e cura artigianale del dettaglio.

Italia Magnifica, appunto.

ITALIA
MAGNIFICA

L'evento

Quest'anno AFAG, società organizzatrice di Interlift, ha chiesto alla rivista *Elevatori* – in collaborazione con le associazioni di settore ANACAM e ANICA – di creare un evento legato all'Italia e all'italianità, in virtù anche del fatto che l'Italia è stata scelta come paese partner della manifestazione.

L'edizione 2013 di Interlift si impreziosirà quindi di un palcoscenico espositivo che avrà al centro... l'Italia Magnifica. Ovvero l'eccellenza del settore componentistico abbinata ai simboli universalmente noti del Made in Italy del mondo dei motori, della moda, dell'arte e cultura, dell'interior design, ecc.

Lo scopo dell'iniziativa è dare risalto alla produzione italiana di settore e contemporaneamente rimarcare quel concetto globale di qualità che abitualmente evoca il marchio Made in Italy.

Nell'area espositiva predisposta per Italia Magnifica (padiglione 6) molte saranno le occasioni di incontro e certo non potrà mancare un buon caffè, buon cibo e buoni vini, naturalmente italiani.

MILAN

AFAG WIR MACHEN MESSEN

anacam

ANICA

elevatori



ITALIA MAGNIFICA

interlift

hall 6

The Italian lift excellence meets the world-renowned Made in Italy.

ALBERTO SASSI

DMG

DONZELLI

Giovenzana G.G. International

GMV

IGV

La Puleggia looking to the Future since 1945

NOVA

Pelazza Peppino

telesan

vega SYSTEMS FOR LIFTS

Vicini PORTE PER ASCENSORI

VIMEC Easy moving

and many more.

www.elevatori.it

August 30th, 2013

di **Giuseppe Iotti,** *segretario generale Efesme*

Sicurezza e mercato: il punto durante il Consiglio di Amministrazione di Efesme



Approfittando dell'occasione creata dall'assemblea ANACAM a Napoli nei giorni successivi, nella bella cornice di un Hotel sul lungomare, il 13 giugno scorso si è tenuto il Consiglio di Amministrazione della Federazione europea Efesme.

Il presidente francese Georges ha aperto i lavori, a cui hanno presenziato rappresentanti di quattro nazionalità, mentre erano assenti giustificati quelli di altre quattro.

Non è lo scopo di questo articolo riportare fedelmente la discussione secondo l'ordine del giorno, quanto inquadrare alcuni dei temi chiave che sono stati posti sul tappeto.

Anzitutto, l'argomento più strategico trattato appare quello del rapporto che le PMI ascensoristiche europee, riunite in Efesme, devono tenere con i principali altri soggetti del settore ovvero le grandi aziende multinazionali (riunite in ELA) e i componentisti (riuniti a livello europeo in ELCA). E' stata conclusione comune che sia convenienza di tutti essere compatti su quegli obiettivi che appunto possono unire. Coi componentisti questi temi sono decisamente in numero maggiore.

Più difficile è risultato il rapporto con le grandi aziende perché le PMI hanno ragione di ritenere che l'evoluzione degli ultimi anni sia stata rivolta non tanto allo sviluppo del settore nel suo insieme ma nel mettere in difficoltà la legittima concorrenza delle PMI alle grandi aziende stesse, sia nel settore degli impianti nuovi che in quello dei servizi. Questo in un quadro, almeno in alcuni dei Paesi europei (sicuramente quelli rappresentati in Efesme), di per sé di crisi economica anche grave. Quando il mare si fa pozzanghera, infatti, i pesci più grandi non si curano di quelli più piccoli, anzi si danno da fare per mangiarli, per cui anche le reazioni dei pesci piccoli sono prevedibili e comprensibili.

Il presidente Georges, su sollecitazione dell'ingegner Manco di ANICA (che su questi temi tiene oggi una interessante posizione dialettica), non ha mancato di precisare doverosamente che le PMI europee non sono di per sé contro l'evoluzione tecnologica, come qualcuno potreb-

Tra i temi affrontati, quello più strategico appare il rapporto che le PMI ascensoristiche riunite nella Federazione devono tenere con ELA ed ELCA



be pensare. Tuttavia bisogna distinguere tra quella tecnologia utile e necessaria e quella che invece viene introdotta allo scopo principale di rendere il prodotto meno accessibile alla concorrenza, quindi alla lunga più costoso per il cliente senza che questi ne riceva un corrispondente vantaggio.

Il quadro legislativo e normativo europeo dovrebbe tenere conto maggiormente di tali elementi ed è legittimo che le PMI si impegnino su questo terreno nelle sedi adeguate. Purtroppo i mezzi tecnici ed economici delle PMI, oltre che quelli semplicemente di lobbying, sono inadeguati a questo compito e comunque assai inferiori a quelli delle grandi aziende. Il che non esclude, anzi lo rende necessario, che ci si impegni a migliorare questi mezzi.

Il fatto paradossale degli ultimi anni, di cui i politici e gli amministratori europei non tengono sufficientemente conto secondo noi, è che, mentre in passato le grandi aziende quanto meno potevano invocare come argomento a favore delle proprie strategie l'occupazione che corrispondentemente creavano in Europa con le proprie fabbriche, oggi sono soprattutto le PMI a creare e difendere il lavoro. Progressivamente la capacità produttiva e quindi occupazionale delle grandi aziende, infatti, si sta spostando fuori dall'Europa, o per lo meno fuori dall'Europa occidentale. Si veda per ultimo il caso Ceam Otis in Italia (Paese ex-leader dove ormai l'unica grande fabbrica integrata di ascensori è rimasta quella ex-Fiam di Pero). Le grandi aziende ascensoristiche potrebbero essere accusate da qualcuno (come fa un volantino sindacale recentemente reperito sul web) di limitarsi a "parassitare" i consumatori europei, tramite il costo dei servizi, dando meno in cambio in termini di lavoro offerto. Che queste non siano solo fantasie lo mostra l'esito recente del ricorso intentato da Schindler per la multa comminatale qualche anno fa dalle competenti autorità europee per pratiche anticoncorrenziali. Esito che ha ribadito che ci sono 134 milioni da pagare. L'entità incredibile di questo importo (più quelli delle altre grandi) sta a dimostrare che ancora maggiori cifre devono essere in gio-





co quando qualcuno si permette di correre certi rischi. E questo senza contare i danni che nel lungo termine verranno determinati in Europa dallo spostamento sempre più massiccio dei centri tecnologici non solo di produzione ma anche di ricerca verso l'Oriente, fenomeno che pian piano dovrà in qualche modo pur avvenire.

Non a caso negli USA il Governo stesso si sta impegnando contro questa deriva che va a favore della speculazione finanziaria e che alla lunga produrrà nel mondo occidentale disastri sociali di conseguenze gravi.

Efesme crede che il mercato di oggi e di domani debba essere quello dove la PMI resti in grado di dare il suo contributo

In Europa questa reazione si sta rivelando più difficile nei fatti, al di là dei proclami dei politicanti. Vi sono Paesi influenti come il Regno Unito che ormai si è quasi totalmente deindustrializzato e finanziarizzato, per cui non solo non sente molto il problema ma casomai è proprio contro le soluzioni invocate da Paesi che il settore industriale ce l'hanno ancora come l'Italia (non a caso Efesme non vi trova una sufficiente aggregazione di PMI da associare). E poi vi sono Paesi come la Germania che, con egoismo un po' miope, grazie all'attuale grande capacità tecnologica e organizzativa, stanno assorbendo loro stessi dai Paesi "deboli" (tra i quali non ci sono solo Italia e Spagna ma anche la Francia) le risorse restanti (vedi la politica dei rating e dei tassi), per cui sentono meno la crisi e per ora vedono l'Oriente non come pericolo ma come opportunità di esportazione appunto tecnologica. Finché durerà. Alla luce di questo scenario le eventuali polemiche tra gli ascensoristi che installano e mantengono gli impianti, e che per questo necessariamente devono essere al corrente delle tecnologie nuove e vecchie, e i componentisti che producono tecnologia in Europa, e specificamente in Italia, apparirebbero miopi, come giustamente ha sottolineato più volte il presidente di Anacam Mazzarda durante la riunione.

Efesme crede che il mercato di oggi e del futuro debba essere quello dove la piccola imprenditorialità ascensoristica indipendente resti in grado di dare il proprio contributo, sia perché è un soggetto che dà lavoro, più della grande impresa, sia perché risponde meglio alle reali esigenze di una gran parte della clientela specie, ma non solo, nell'ambito dei servizi. Anche se poi ci troviamo di fronte tutto un lavorio a livello di lobby legislativo-normativo per distorcere e piegare a proprio favore queste esigenze. Si pensi solo alla questione dell'efficienza energetica che si basa più che altro su equivoci e che però, con metodo adeguato, si presta ad essere ben spesa su un mercato non preparato.

C'è il problema concreto di raccogliere le risorse economiche e professionali per passare da questo programma alla sua pratica realizzazione. Ma forse, ancor prima che sulle risorse (che si sa arrivano più facilmente se si vedono i risultati), occorre ancora lavorare non tanto su queste strategie, crediamo ormai molto condivise (si pensi invece ai diversi interessi che nel lontano passato c'erano tra i piccoli ascensoristi stessi: quelli indipendenti, i concessionari, i partecipati, gli associati,...), quanto sulle politiche di dettaglio da mettere in atto di conseguenza a livello associativo. E qui si pongono due livelli diversi ma altrettanto importanti, distinti ma comunicanti. Uno è quello europeo, dove opera propriamente Efesme, della Commissione, del CEN, del Lift Working Group, anche dell'ISO, ecc. Un altro è quello dei vari Stati mem-



bri, dato che la legislazione europea si ferma alla messa in esercizio dell'ascensore ma la vita media dell'impianto va ben oltre col servizio e questo resta, quindi, un tema assai rilevante.

A tal proposito c'è stato l'esempio molto positivo dei francesi di ANPA, i quali hanno ottenuto una legislazione nazionale che mette molti puntini sulle "i" sui temi del servizio ma indirettamente anche dell'impianto. Mi riferisco naturalmente agli "special tools", che in Francia devono essere sempre e comunque sul posto e a questo punto non si capisce perché non sia così anche in Italia, come se la sicurezza fosse un fatto nazionale.

Purtroppo l'Italia, che fino a non troppi anni fa era all'avanguardia in Europa con la sua situazione ascensoristica, oggi sta diventando un fanalino di coda. Fatto paradossale se si pensa che è tuttora il maggior mercato di ascensori in servizio. Nel nostro Paese non solo la situazione della sicurezza e del mercato è statica, ma quando si muove sembra farlo a passo di gambero.

Purtroppo l'Italia, che fino a non troppi anni fa era all'avanguardia in Europa oggi sta diventando un fanalino di coda

Si pensi per esempio alla vicenda dell'istituzione di Accredia, partita con il sacrosanto obiettivo di "moralizzare" la situazione degli organismi notificati nella loro funzione di Enti verificatori degli ascensori esistenti. Secondo quanto affermano diversi ingegneri degli Enti verificatori, sembrerebbe che le disposizioni di Accredia (non indicare la misura correttiva ma solo il rischio) li stiano ostacolando nell'emettere prescrizioni efficaci, con riferimento alla limitata legislazione e normazione già in essere. Ricordiamo, infatti, che l'Italia, quasi unico tra i Paesi europei, non è stata in grado di attivare nessuna forma di miglioramento della sicurezza degli ascensori esistenti secondo UNI EN 81-80, accogliendo la farneticante tesi di proprietari di edifici secondo i quali questa operazione sarebbe stata solo uno spreco. In questo modo il cliente si sente giustificato nel non eseguire alcun adeguamento e quindi non si fa più prevenzione degli infortuni. Quando poi, ovviamente, gli infortuni a utenti e lavoratori diventeranno più frequenti, siamo curiosi di sapere come si regoleranno i giudici, se per loro le motivazioni giuridiche che hanno giustificato questo passo indietro del settore saranno giuste, per cui questi incidenti saranno giudicati inevitabili fatalità. Fatalità magari dovute al fatto che non solo un adeguamento, sia pur progressivo, allo stato dell'arte ma nemmeno un ripristino delle iniziali condizioni di sicurezza, inteso come misura correttiva, possa essere dettagliatamente prescritto da un Ente terzo, che solo potrebbe essere percepito come soggetto "autorevole" dal proprietario. L'ascensorista infatti, legato al proprietario da un elemento contrattuale nel quale prevalgono le ragioni economiche, di solito è percepito come un fornitore di servizi, ma non come fonte autorevole di soluzioni tecniche tradizionalmente proprie dell'Ente di controllo.

Se l'ascensore italiano del boom economico degli anni '50 e '60 si fosse basato sugli stessi criteri, avremmo da anni forse un morto al giorno. Per quanto possa essere strano pensarlo, a quell'epoca non c'era solo più dinamismo economico ma anche più valori professionali e, diciamocelo, etici. Anzi voglio aggiungere che a mio avviso i due aspetti insieme si sorreggono e questa considerazione spiega amaramente invece il perché siamo arrivati a questo punto e dove andremo a finire in Italia se non reagiamo presto e con decisione non solo a livello europeo ma anche a livello nazionale all'attuale situazione.

di **Paolo Tattoli,** *presidente Commissione Ascensori UNI*
e **Alberto Giuseppe Tattoli,** *ingegnere esperto di Sicurezza sul Lavoro*

Aziende ascensoristiche Corso per lavoratori addetti alla conduzione delle attrezzature di lavoro per le quali è prevista una specifica abilitazione degli operatori ai sensi del D.Lgs.81/08 e s.m.i. Le novità introdotte dall'Accordo del 22 febbraio 2012 tra il Governo, le Regioni, le Province Autonome di Trento e Bolzano

Continuiamo la nostra carrellata nel mondo della formazione obbligatoria approfondendo alcuni aspetti dell'Accordo Stato-Regioni del 22 febbraio 2012 (entrato in vigore il 12 marzo 2013) che riguarda l'individuazione delle attrezzature di lavoro per le quali è richiesta una specifica abilitazione degli operatori, nonché le modalità per il riconoscimento di tale abilitazione.

Prima di tutto va evidenziato che la partecipazione ai suddetti corsi, secondo quanto disposto dall'articolo 37 del D.Lgs.81/2008 e s.m.i., deve avvenire in orario di lavoro e non può comportare oneri economici per i lavoratori.

Inoltre tale formazione, essendo formazione specifica, non è sostitutiva della formazione obbligatoria spettante comunque a tutti i lavoratori e realizzata ai sensi dell'articolo 37 del D.Lgs.81/2008 e s.m.i. che è stata oggetto di un nostro precedente articolo.

Quali sono le attrezzature per le quali gli operatori addetti devono possedere un'abilitazione particolare?

L'Accordo Stato-Regioni individua una serie di attrezzature tra le quali ricordiamo le gru per autocarro, i carrelli elevatori semoventi con conducente a bordo, le piattaforme di lavoro mobili elevabili e la gru mobile che sono quelle che molto probabilmente fanno parte delle attrezzature possedute dalle aziende ascensoristiche (o che comunque addetti del nostro settore si trovano ad utilizzare nei vari cantieri). Per completezza evidenziamo che l'Accordo riguarda anche gru a torre, trattori agricoli o forestali, macchine movimento terra e pompa per calcestruzzo.

Va immediatamente sottolineato che il fatto che alcune attrezzature, macchinari, etc. (ad esempio la gru a ponte anche chiamata carroponte) non siano ricompresi in tale elenco non esonera il datore di lavoro dall'obbligo di formazione e di addestramento all'utilizzo degli stessi. Quello che cambia è che per le attrezzature elencate nell'Accordo esiste a questo punto un riferimento di base per la formazione teorica e pratica mentre per le restanti attrezzature è il Datore di Lavoro che deve stabilire modalità, durata, etc.

A chi sono indirizzati i corsi di abilitazione?

I lavoratori incaricati dell'uso delle attrezzature che richiedono conoscenze e responsabilità particolari che sono elencate nell'Accordo medesimo.

Quali sono le caratteristiche di questi corsi?

Devono essere **erogati dai soggetti previsti dall'Accordo** indicati nell'elenco pre-

sente nella lettera B) comma 1). Non va dimenticato che questi soggetti devono essere dotati di alcuni requisiti specifici in particolare riferiti all'idoneità dell'area e della disponibilità dell'attrezzatura per lo svolgimento delle attività pratiche. Particolare attenzione va posta quindi nella scelta dell'Ente formatore per evitare spiacevoli sorprese come il fatto che Organi di controllo possano contestare la validità della formazione erogata ai propri lavoratori.

Anche **i docenti devono avere particolari caratteristiche**. Le docenze devono essere effettuate, con riferimento ai diversi argomenti, da personale con esperienza documentata, almeno triennale, sia nel settore della formazione sia nel settore della prevenzione, sicurezza e salute nei luoghi di lavoro e da personale con esperienza professionale pratica, documentata, almeno triennale, nelle tecniche dell'utilizzazione delle attrezzature in questione. Le docenze possono essere effettuate anche da personale in possesso dei requisiti sopra richiamati interno alle aziende utilizzatrici (organizzate per la formazione e accreditate in conformità al modello di accreditamento definito in ogni Regione e Provincia Autonoma ai sensi dell'intesa sancita in data 20 marzo 2008 e pubblicata su GURI del 23 gennaio 2009 e in deroga alla esclusione dall'accreditamento prevista dalla medesima intesa).

In ordine all'**organizzazione dei corsi di formazione**, deve essere individuato un responsabile del progetto formativo (può essere anche il docente). Il numero massimo dei partecipanti per ogni corso è di 24 unità per la parte teorica mentre per le attività pratiche deve essere previsto almeno 1 docente ogni 6 allievi. Le attività pratiche dovranno essere effettuate in area idonea al fine di movimentare/utilizzare l'attrezzatura in modo adeguato.

Le presenze dei partecipanti devono essere riportate su apposito registro tenuto dal soggetto che realizza il corso e le assenze ammesse sono al massimo il 10% del monte orario complessivo. Il corso è **strutturato in moduli teorici e pratici** con contenuti e durata indicati nell'Accordo e sono previste **verifiche intermedie e finali** in riferimento alla tipologia di attrezzatura. Relativamente alla **durata** e ai **contenuti della formazione**, vale la pena ribadire quanto detto per gli altri corsi e cioè che quelli previsti dall'Accordo sono da considerarsi minimi. Stessa cosa vale per i requisiti dei programmi e la loro valutazione che sono contenuti negli allegati III e seguenti.

A proposito dei programmi viene indicato che il modulo giuridico-normativo deve essere effettuato una sola volta a fronte di attrezzature simili. Esso, cioè, è riconosciuto come credito formativo per i corsi di specifica abilitazione di altre attrezzature di lavoro simili.

Piattaforme di lavoro mobili elevabili (PLE)		
Parte teorica	Modulo giuridico normativo Modulo tecnico Verifica intermedia	1 ora 3 ore
Parte pratica	Modulo pratico (1) per PLE che operano su stabilizzatori Modulo pratico (2) per PLE che operano senza stabilizzatori Modulo pratico (3) sia per PLE con stabilizzatori che per PLE senza stabilizzatori (*) Verifica finale	4 ore 4 ore 6 ore

(*) in sostituzione dei singoli moduli pratici 1 e 2 è possibile seguire direttamente il modulo 3

Gru per autocarro		
Parte teorica	Modulo giuridico normativo Modulo tecnico Verifica intermedia	1 ora 3 ore
Parte pratica	Modulo pratico Verifica finale	8 ore

Carrelli elevatori semoventi con conducente a bordo		
Parte teorica	Modulo giuridico normativo Modulo tecnico Verifica intermedia	1 ora 7 ore
Parte pratica	Modulo pratico (1) per carrelli industriali semoventi Modulo pratico (2) per carrelli semoventi a braccio telescopico Modulo pratico (3) per carrelli/sollevatori/elevatori semoventi telescopici rotativi (*) Modulo pratico (4) per carrelli industriali semoventi, per carrelli semoventi a braccio telescopico, per carrelli/sollevatori/elevatori semoventi telescopici rotativi (*) Verifica finale	4 ore 4 ore 4 ore 8 ore

(*) in sostituzione dei singoli moduli pratici 1, 2 e 3 è possibile seguire direttamente il modulo 4

Gru mobili autocarrate e semoventi su ruote con braccio telescopico o tralicciato ed eventuale falcone fisso		
Parte teorica	Modulo giuridico normativo Modulo tecnico Verifica intermedia	1 ora 6 ore
Parte pratica	Modulo pratico Verifica finale	7 ore

Per gru mobili su ruote con falcone telescopico o brandeggiabile a questo corso base va aggiunto un modulo aggiuntivo consistente in 4 ore di modulo teorico e 4 ore di modulo pratico.

Per tutti i corsi, l'esito positivo delle prove di verifica intermedia e finale, unitamente a una presenza pari ad almeno il 90% del monte ore, consente il rilascio, al termine del percorso formativo, dell'**attestato di abilitazione**.

È importante verificare, al fine della loro validità, che gli attestati prevedano i seguenti elementi minimi comuni: denominazione del soggetto formatore, dati anagrafici del partecipante al corso, specifica della tipologia di corso seguito con indicazione che il corso è stato svolto ai sensi dell'Accordo Stato Regioni del 22/02/2012 e relativo monte ore frequentato, periodo di svolgimento del corso, firma del soggetto formatore o del docente.

Riconoscimento formazione pregressa

L'Accordo prevede che alla sua entrata in vigore siano riconosciuti i corsi già effettuati che, per ciascuna tipologia di attrezzatura, soddisfino una serie di requisiti esplicitati nella lettera B) comma 9). Tali requisiti sono relativi a una serie di caratteristiche dei corsi come ad esempio la durata, l'effettuazione o meno della prova di verifica, la composizione in modulo teorico e pratico e anche alla documentazione che deve essere conservata per almeno 10 anni dalla data di conclusione del corso.

Si pone in evidenza che i lavoratori che alla data di entrata in vigore dell'Accordo sono incaricati dell'uso delle attrezzature (che noi riteniamo importante sia formalizzato e documentato) devono effettuare i corsi previsti entro 24 mesi dall'entrata in vigore dello stesso.

In conclusione di questo contributo vorremmo sottolineare che l'abilitazione deve essere rinnovata entro 5 anni dalla data di rilascio dell'attestato di abilitazione previa verifica della partecipazione a corso di aggiornamento con durata minima di 4 ore, di cui almeno 3 ore devono essere relative agli argomenti dei moduli pratici.

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.

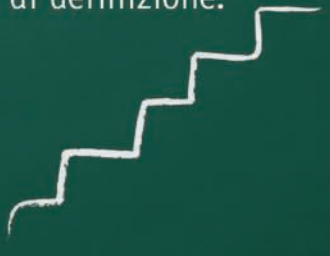
Anacam Basic
Si rivolge ai ragazzi dai 14 ai 18 anni che alterneranno lezioni in aula a esperienze sul campo nelle aziende associate Anacam.





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

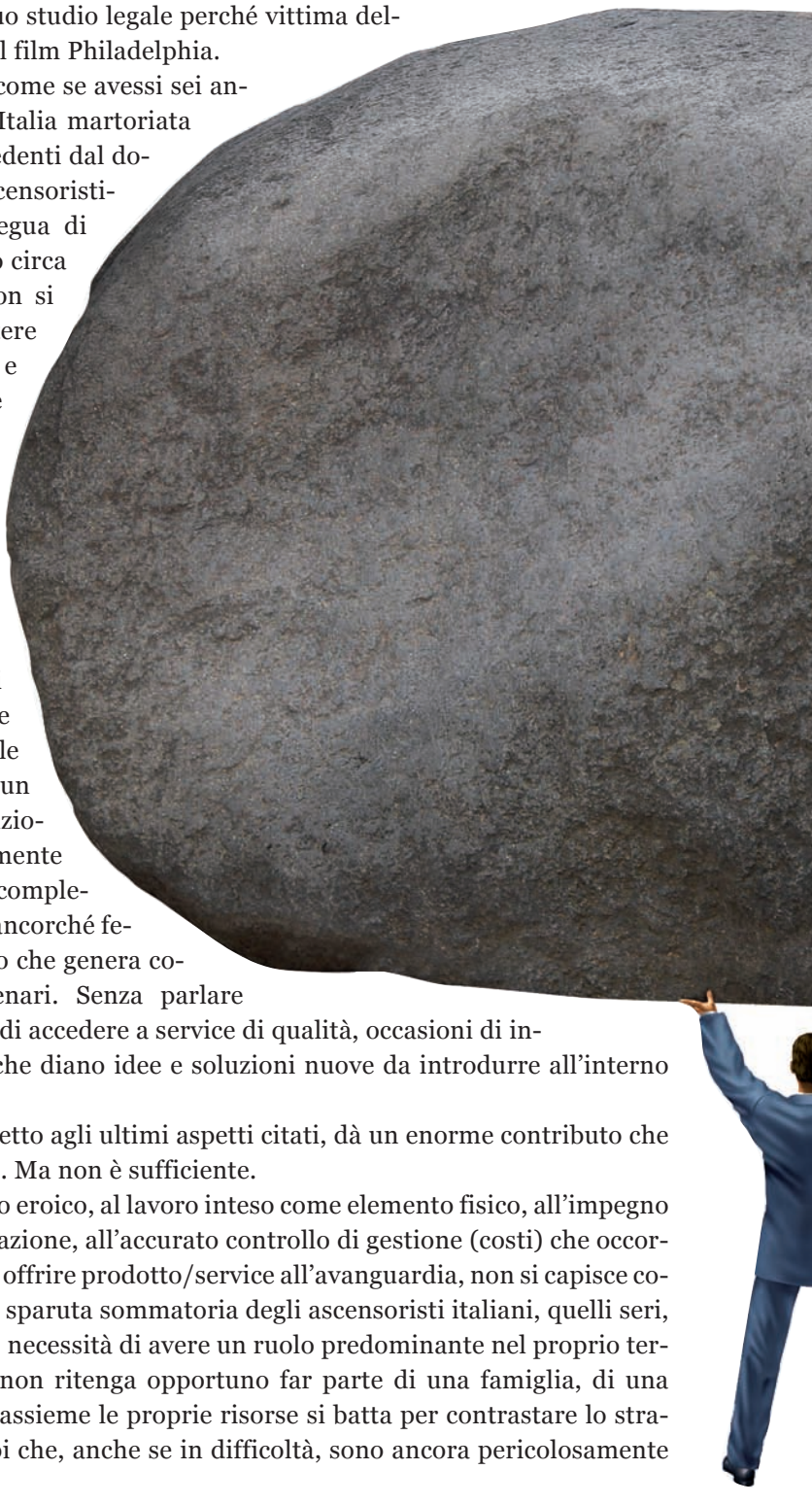
Edoardo Bellafiore - Consorzio ELIS tel. 0643560367
e-mail: e.bellafiore@elis.org

di **Pasquale Fiore,** *presidente Anacam Puglia*

La cooperazione è l'unica strada possibile

Occorre mettere da parte i personalismi per generare un fenomeno virtuoso di collaborazione tra le PMI

"Spiegatemelo come se avessi sei anni". E' una delle frasi più celebri che uno strepitoso Denzel Washington, difensore di un brillante avvocato discriminato dal suo studio legale perché vittima dell'AIDS, ripete spesso nel film Philadelphia.



Bene, spiegatemelo come se avessi sei anni il perché, in questa Italia martoriata da una crisi senza precedenti dal dopoguerra, nel settore ascensoristico, che alla stessa stregua di quello edilizio, ha perso circa il 40% del mercato, non si debba finalmente mettere da parte i personalismi e non si debba generare un fenomeno virtuoso di cooperazione tra le piccole e medie imprese di settore.

Questo il parallelismo che mi perseguita pensando ad aziende storiche di componenti che chiudono i battenti e riducono al lumicino le possibilità di trovare un prodotto che, nella situazione attuale, paradossalmente deve essere ancora più completo e adeguato al veloce ancorché feroce sviluppo normativo che genera costantemente nuovi scenari. Senza parlare della estrema necessità di accedere a service di qualità, occasioni di incontro e cooperazione che diano idee e soluzioni nuove da introdurre all'interno della propria realtà.

Certo l'Anacam, rispetto agli ultimi aspetti citati, dà un enorme contributo che in troppo pochi colgono. Ma non è sufficiente.

Se si pensa allo sforzo eroico, al lavoro inteso come elemento fisico, all'impegno economico, all'organizzazione, all'accurato controllo di gestione (costi) che occorre mettere in campo per offrire prodotto/service all'avanguardia, non si capisce come mai l'esigua e ormai sparuta sommatoria degli ascensoristi italiani, quelli seri, quelli che ancora hanno necessità di avere un ruolo predominante nel proprio territorio di competenza, non ritenga opportuno far parte di una famiglia, di una squadra, che mettendo assieme le proprie risorse si batta per contrastare lo strapotere dei grandi gruppi che, anche se in difficoltà, sono ancora pericolosamente incombenti.

Per far questo, laddove non ci fossero già simili compagini, occorre che i pochi componentisti rimasti siano coadiuvati o si facciano coadiuvare più da vicino dai propri clienti che devono credere nella necessità di mantenere in piedi la struttura. L'obiettivo è evitare che l'imprenditore, strozzato dai costi, dai debiti, dall'esubero dei dipendenti, a fronte di una drastica riduzione delle commesse, possa mollare e disperdere ulteriormente l'ormai esiguo comparto industriale italiano, circostanza che purtroppo si è già più volte verificata.

Certo, così come pronosticato anche nel mercato dell'automobile, non si può obiettivamente prevedere che restino attive molte imprese di componenti per cui, anche se è doloroso affermarlo e si spera che ciò non accada, sarà quasi fisiologico che si possano perdere altre aziende storiche. E' appunto per ridurre al minimo questa convergenza negativa che esprimo la mia opinione al riguardo, anche esponendomi al rischio di essere frainteso da chi crede che si voglia in questa sede favorire questo o quel marchio, piuttosto che, come è nelle mie intenzioni, promuovere una sempre più stretta collaborazione.



Lo scenario di due anni fa evidenziava qualcosa di molto diverso da quello odierno, anche se già tendente al ribasso, e ogni sei mesi la situazione peggiora ulteriormente. Tutto ciò dovrebbe suggerire ai benpensanti ben altre strategie.

Per questo motivo sorrido amaramente quando sento che c'è chi, invece di usufruire delle poche strutture in grado di offrire prodotto/service completo e variegato, spreca energie di mercato in piccole compagini piuttosto scollate che si propongono di produrre qualcosa che già è ampiamente disponibile e che chiede di essere acquistato per non chiudere l'attività.

Ecco perché chiedo a tutti gli imprenditori componentisti di richiamare a un maggior senso di partecipazione al progetto comune i propri clienti e chiedo a coloro che ancora oggi credono di costruire per sé qualcosa che già c'è di desistere dal proprio intento perché, a mio modo di vedere, manifesta un legittimo personalismo che nella situazione attuale potrebbe risultare fatale oltre che inefficace.

Occorre anche pensare che l'apporto di queste forze darebbe alla compagine prescelta la possibilità di produrre a prezzi più bassi, con maggiore efficienza e di investire sempre più in ricerca e sviluppo e in servizi utili quali corsi di formazione specifica a tutti i livelli.

Se così non fosse, se le argomentazioni addotte non fossero valide e supportate dagli eventi, se ci fosse un'altra strada, spiegatemi come se avessi sei anni qual è l'altra strada, perché l'ascensorismo italiano non merita il destino già toccato da molti anni agli ascensoristi di molti altri Paesi europei

Ri.Va. Ascensori di Mina & C, quarantacinque anni di vita. Progetti e tanta voglia di crescere

Da concessionario per la Bassetti Elevatori ad azienda con una forte connotazione territoriale

Sotto il segno della continua evoluzione, RI.VA. Ascensori ha superato la boa dei 45 anni di attività e naviga spedita verso il cinquantenario. Con l'entusiasmo e l'amore per il proprio lavoro, con il coraggio di guardare lontano, avendo ancora nel cassetto tanti progetti. "Tutto è cominciato nel 1962 con mio padre Domenico dipendente presso un'azienda ascensoristica storica nazionale, la *Bassetti Elevatori* di Milano. Nel 1968, con l'ausilio del fratello Giuseppe, anche lui nel campo degli ascensori nella zona di Finale Ligure, verso il confine con la Francia, – racconta Valerio Mina, RI.VA. Ascensori – è iniziata l'avventura come concessionario nella zona di Savona per la *Bassetti Elevatori*. Dopo poco tempo, incoraggiati dal boom economico, i due fratelli hanno deciso di separarsi dando vita ad altrettante aziende distinte e dividendo le zone di competenza in due realtà, mio padre a Savona, partendo da Noli fino ad Arenzano più la Val Bormida (al confine col Piemonte). Lo zio Giuseppe è rimasto a Finale Ligure. E siccome tutti i concessionari della *Bassetti* avevano come prima parte del nome MA.RI. (MAnuntenzione e RIparazioni) e come seconda la sigla della zona di appartenenza è nata la ditta MA.RI.SA., nel nostro caso".



Come si è arrivati all'attuale azienda?

Mio padre è rimasto con la *Bassetti Elevatori* fino a quando l'azienda milanese non è stata ceduta a una multinazionale nel 1990. In questa circostanza si è deciso di iniziare quella che poi si è rivelata un'avventura nuova e di cambiare il nome dell'azienda puntando a una forte connotazione territoriale. E' nata così la RI.VA. Ascensori Snc di Mina & C., acronimo di Riviera & Valbormida che rappresentano le due anime di Savona, il mare e i monti. La scelta di includere Valbormida nel nome dell'azienda, un'idea di mio padre, è risultata vincente perché ha portato un incremento del lavoro in quella zona altamente produttiva.

Di cambiamento in cambiamento, dove vi ha portato questa nuova strada?

Al momento della cessione della *Bassetti*, è emersa la voglia di non essere semplicemente un numero. Il desiderio di sperimentare e di camminare con le proprie gambe ha portato mio padre e altri colleghi nazionali ex concessionari *Bassetti* a creare insieme il *Gruppo Millepiani Spa*, prima come gruppo di acquisto poi come realtà consolidata sul territorio nazionale capace di progettare e produrre impianti di grande qualità. C'è stata un'evoluzione decisamente positiva quindi. Non siamo rimasti ancorati alle nostre posizioni. Questa è sicuramente una nostra prerogativa: la capacità di cambiare, di cogliere il momento. Abbiamo cercato di muoverci e stiamo ancora continuando a muoverci per migliorare, per crescere, per progredire. Bisogna



continuare in questa direzione se vogliamo rimanere sul mercato. Il mio papà, dopo quasi 50 anni di lavoro, è andato in pensione ma continua a contribuire e a supportare l'azienda facendo un po' da supervisore. Mio zio Giuseppe, purtroppo, non c'è più. A portare avanti l'azienda i due figli Andrea e Giampiero titolari della Mina Ascensori Srl di Finale Ligure.

"Abbiamo cercato di muoverci e stiamo ancora continuando a muoverci per migliorare, per crescere, per progredire"

In quale momento è entrato a far parte dell'azienda?

Io sono subentrato 30 anni fa. Finite le scuole, sono entrato in azienda come dipendente. Nel periodo della nascita del *Gruppo Millepiani*, circa una decina di anni fa, ho preso le redini. Non posso tralasciare l'importante contributo di mia sorella Simona che mi aiuta a risolvere i problemi a livello amministrativo.

Qual è la differenza tra l'azienda che ha fondato suo padre e quella che conduce lei?

Il peso della burocrazia. E' anche uno dei motivi che ha spinto mio padre a cedere il passo. Per uno come lui che è nato come tecnico tutta questa burocrazia è una complicazione. Un po' rimpiango di non essere più fisicamente sull'impianto e di passare tutto il tempo dietro al computer piuttosto che impegnato in relazioni, progetti, contatti col pubblico, con Comuni ed Enti. Un tempo bastava una stretta di mano per chiudere un contratto. Adesso non è più possibile.

Avete festeggiato in qualche modo questi 45 anni di attività?

Non pubblicamente. Sicuramente organizzeremo una cena che coinvolgerà anche i cugini. Abbiamo intenzione di festeggiare i 50 anni. Ancora non si sa bene in che maniera, ma certamente coinvolgeremo anche qualche storico amministratore e impresario per ringraziarli di aver contribuito a raggiungere questo primo traguardo. Si prospettano ancora di 5 anni di duro lavoro e di organizzazione.



Progetti per il futuro?

Crescere ancora, sempre. Questo è il nostro progetto più ambizioso. Credo sia un po' quello che tutti gli imprenditori dovrebbero fare in questo momento. Approfittare della crisi per tirare fuori nuove idee. Il rilancio economico deve partire dall'innata capacità delle aziende italiane. E' un errore enorme fossilizzarsi così come compiangersi. Bisogna cercare nuove opportunità. Non ci basta sopravvivere. Vogliamo essere i protagonisti del nostro domani. Sicuramente c'è il progetto *Gruppo Millepiani* che sta dando un grande contributo in questo senso. Ci abbiamo creduto, ci stiamo credendo. C'è il confronto, c'è la conoscenza, c'è la crescita. In questo momento si lavora a delle piattaforme innovative. Poi c'è già in commercio un prodotto di particolare interesse che è l'EPLANET, un ascensore ecologico che ha ottenuto il raggiungimento e il riconoscimento dei consumi in classe A per quanto riguarda il risparmio energetico in standby. Fortunatamente ci si muove sempre più verso il rispetto ecologico dell'ambiente ed è un aspetto che ci vede impegnati e interessati. Come azienda ci stiamo strutturando per essere più competitivi sul mercato, per migliorare sia la vendita di nuovi impianti che i servizi manutentivi di ristrutturazione degli ascensori esistenti e i contatti con i clienti. A questo proposito devo elogiare i tecnici della mia azienda, vero biglietto da visita, Stefano, Davide, Daniele e Andrea, in grado di far fronte alle situazioni tecniche e soprattutto di pubblic relation che tutti noi del settore conosciamo. Ricordiamoci che in Italia esistono ancora ascensori che hanno fatto la storia, ma che a breve passeranno alla storia! Abbiamo in programma di espanderci ulteriormente a livello commerciale e incrementare la qualità dei servizi al cliente. E' questo il momento opportuno per guardare oltre, lontano. La nostra storia è la dimostrazione che è una strada possibile anzi l'unica vera strada.

Bonifacio & Tenan Snc, 50 anni di ascensori

Amicizia, impegno, rispetto e professionalità sono gli ingredienti di questa straordinaria avventura

Nozze d'oro per Bonifacio & Tenan Snc che quest'anno raggiunge un doppio traguardo: 50 anni di vita dell'azienda ma anche 50 anni di amicizia. A Gianni Tenan, titolare, abbiamo chiesto il segreto di questo lungo sodalizio. "L'azienda è stata fondata nel 1963 da Giovanni Bonifacio e Mario Tenan. Entrambi avevano alle spalle una pluriennale esperienza nel settore ascensori e montacarichi in tutto il Trentino-Alto Adige e in pochi anni sono riusciti a ottenere la concessione per il servizio di montaggio e manutenzione del marchio SABIEM, nota azienda bolognese che produceva impianti di qualità elevata".

Come vi siete avvicinati all'azienda e al mondo ascensoristico?

Come spesso accade nelle aziende artigiane, i nostri genitori ci hanno portato molto presto a contatto con questo mondo lavorativo. Ricordo che da bambino chiedevo al mio papà di poter andare con lui (la borsa attrezzi, dato il peso, non riuscivo a portarla) e la prima volta che mio padre mi ha permesso di salire sul tetto di cabina, era un misto di curiosità e paura. All'età di 14 anni (sicuramente meno) ho fatto la mia prima corsa in piedi sul pavimento di cabina di un ascensore in fase di montaggio dove l'unico punto fisso era il braccio di papà, altroché montagne russe!

Era scontato che lavoraste in azienda?

C'era un sottinteso che mi ha orientato negli studi fino al conseguimento del di-





ploma di perito elettronico e, una volta terminati gli studi, mio padre mi ha detto: "Siccome stiamo ultimando degli impianti alla RAI, so che cercano del personale tecnico, se vuoi!" Mi sono sentito completamente spiazzato. Il mitico posto fisso o entrare in azienda? La risposta viene da sé. Questo non ci ha comunque esonerati dal vivere l'esperienza di operai con stipendi da apprendisti, insomma la gavetta.

L'esperienza maturata in oltre 50 anni ha consentito alla B&T di porsi nel mercato degli impianti di risalita come azienda al top

Una storia di amicizia, oltre che di impegno e di professionalità, che è proseguita con successo?

Direi di sì. Per entrambe le generazioni, l'amicizia e il rispetto li abbiamo costruiti nel corso degli anni accettandoci con le nostre diversità che sono anche il punto di forza della ditta. A cavallo degli anni '80 mio fratello Ivano, Silvano Bonifacio ed io siamo entrati in azienda e alla fine del 1997 ne abbiamo assunto la conduzione. Nel 1998, abbiamo avviato la vendita e la manutenzione di impianti di nostra commercializzazione. Questo cambiamento ha portato con sé un'altra decisione sofferta ma importante, quella di affidare l'immagine aziendale al logo attuale lasciando in secondo piano la dicitura Bonifacio & Tenan che accompagnava l'azienda fin dalla nascita.

Quali sono i risultati raggiunti da B&T in tutti questi anni?

L'esperienza maturata in oltre 50 anni, e tramandata fino a noi, ha consentito alla B&T di porsi nel mercato variegato degli impianti di risalita come azienda al top per qualità del prodotto e del servizio reso, protesa al mantenimento di un ottimo livello qualitativo dei prodotti installati e offrendo al cliente dei bassissimi tempi di fuori servizio grazie al servizio di manutenzione costante e oculato. La cura con cui seguiamo i nostri impianti ci consente di limitare il numero di richieste di intervento e di persone intrappolate, garantendo la massima fruibilità possibile del dispositivo di trasporto. Fondamentali il rapporto diretto con il cliente e la flessibilità di prodotti e di servizi.

Cosa ne pensate del "Made in Italy"?

Ciò che installiamo è esclusivamente italiano e facilmente gestibile da qualsiasi altra azienda dato che il nostro Paese ha una cultura nel settore che viene da lontano e che ci differenzia dagli altri Paesi europei. E' nostra convinzione che l'ascensore è e rimane di proprietà del cliente che, quindi, ha il diritto di rivolgersi ad altri nel momento in cui non si ritenga soddisfatto di chi glielo sta gestendo.

Come siete organizzati?

Per quanto riguarda gli spazi aziendali, siamo riusciti a realizzare un ambiente di lavoro moderno e funzionale con un magazzino ricambi ampio e costantemente rifornito. Siamo una squadra affiatata dove ogni titolare, oltre ad avere le medesime conoscenze ed esperienze, si cimenta in ambiti separati. Io seguo la parte elettronica e la sicurezza, Ivano l'abbiamo soprannominato "Ufficio ricerca e sviluppo" dato che è il più vulcanico in quanto a idee mentre Silvano si occupa principalmente della parte contabile. Anche la professionalità dei nostri collaboratori è sicuramente un punto di forza per noi.

Quindi avete "appeso le tute al gancio"?

Tutt'altro! Le indossiamo forse meno di una volta ma, come in tutte le piccole aziende, in caso di imprevisti siamo noi che subentriamo ai dipendenti magari faticando nell'assumere certe posizioni viziose ma ciò ci consente di essere sempre aggiornati sulle peculiarità del nostro lavoro.

La dimensione di piccola e media impresa è un valore aggiunto per B&T ?

Certamente. Anzi, allo scopo di consolidare nel mercato altoatesino l'immagine delle aziende artigianali, ho creato e presiedo un gruppo di aziende ascensoristiche aderenti all'APA (Associazione Provinciale Artigiani-Confartigianato) con lo scopo di uniformare la qualità e il tipo di servizio reso grazie anche a un codice deontologico a cui le stesse hanno aderito. Impegnativo, poiché gli artigiani e specialmente gli ascensoristi, vanno d'accordo davanti a un buon piatto e un bicchiere di vino ma, se si parla di lavoro, riemergono rancori e gelosie sopite che minano la collaborazione facendo così il gioco delle multinazionali che ci vogliono divisi. Insomma, una bella sfida!



Quali progetti per il futuro?

Il nostro obiettivo è consolidare la posizione nella fascia di mercato medio alto a livello provinciale e sensibilizzare i condominii e gli Enti pubblici a una migliore gestione del loro parco impianti e a un giusto corrispettivo per ogni tipo di lavorazione. In quest'ottica stiamo ragionando anche su una implementazione del personale con tecnici altamente specializzati. Infine vogliamo far crescere il gruppo di ascensoristi di cui le parlavo prima per far sì che il bacino delle piccole e medie imprese aderenti, sia sempre più ampio e collaborativo con uno scambio di esperienze e capacità tecniche volto a contrastare un mercato sempre più difficile.

Come avete festeggiato questi primi 50 anni?

Ringraziando i nostri clienti attraverso una serie di articoli su un giornale locale e, visto il momento di difficoltà economica, abbiamo scelto di non applicare nessun aumento dei canoni per l'anno a venire. Abbiamo, inoltre, riunito l'Azienda con una grigliata dove condividere anche il successo economico. Il consenso ottenuto dalla B&T è merito di tutti noi e a tutti noi rivolgo l'augurio di continuare questa straordinaria avventura con lo stesso impegno, con la stessa professionalità e con lo stesso amore per il nostro lavoro che 50 anni fa ha messo insieme due amici e li ha fatti progredire.

di **Mario Moretti,** *ingegnere*

Uno sciopero d'epoca

Nel 1919 in Italia, dopo il dissesto economico, si verificarono numerosi scioperi. Non furono esenti i lavoratori addetti alla manutenzione degli ascensori



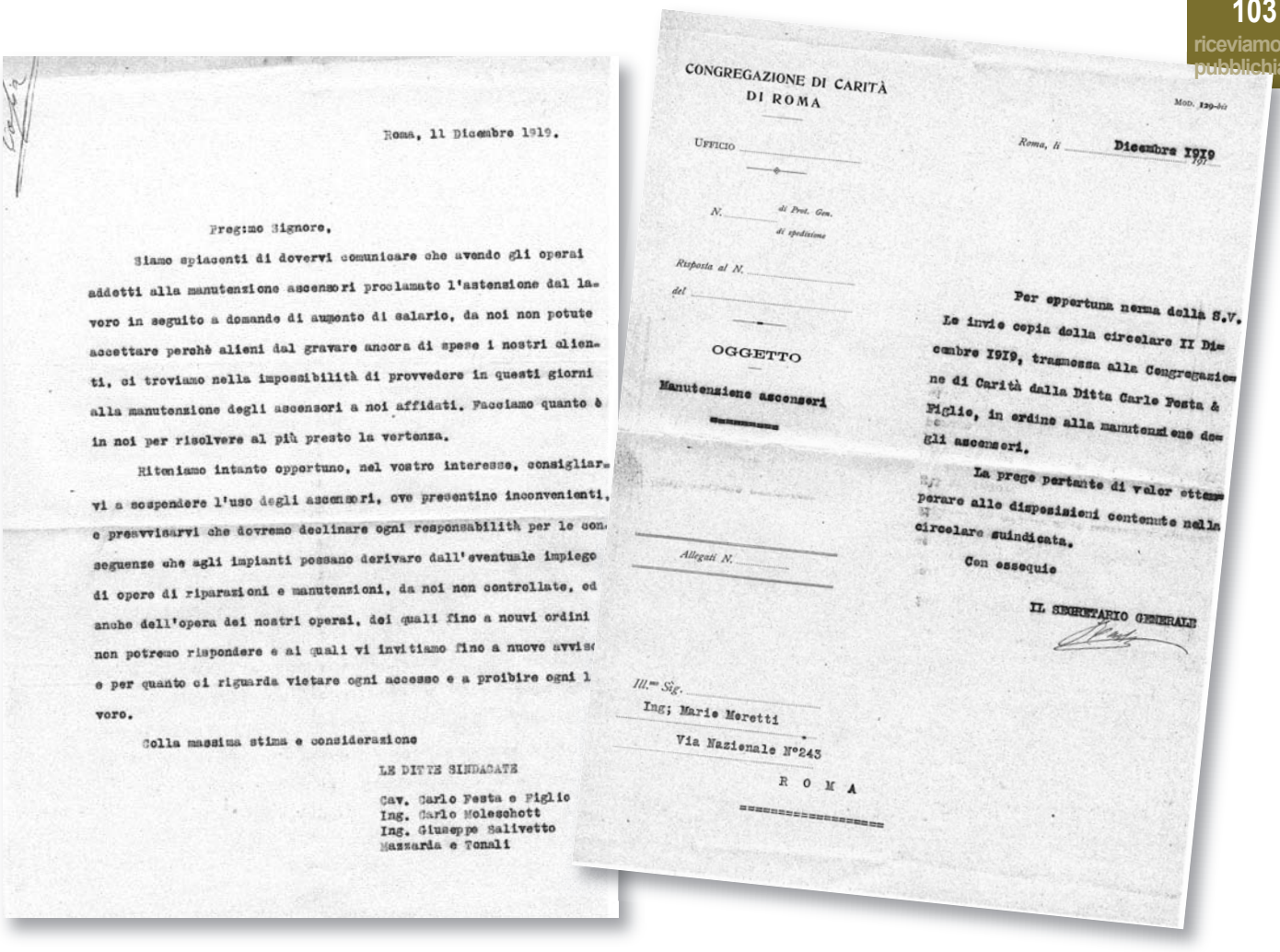
Nel riordinare alcune documentazioni sull'attività professionale di mio nonno, da cui ho ereditato il nome, l'ingegnere Mario Moretti (1845-1921), ho reperito e salvato due lettere relative a uno sciopero del 1919.

Nel 1919, in Italia, dopo il grande dissesto economico dovuto alle ingenti spese militari della Prima Guerra Mondiale e l'immediato razionamento dei viveri, si verificarono numerosi scioperi di lavoratori.

Le proteste iniziarono nelle grandi fabbriche di meccanica per poi estendersi alle ferrovie, ai trasporti e alle altre industrie, diffondendosi anche nelle campagne.

A Roma non furono esenti da tali manifestazioni i lavoratori addetti alla manutenzione degli ascensori, cosi come si evince dalla circolare delle Ditte di manutenzione dell'11 dicembre 1919 inviata a tutti gli utenti con il consiglio di sospendere l'uso degli impianti, causa la impossibilità di garantirne il corretto esercizio.

La circolare era firmata da quattro qualificate ditte di manutenzione ovvero *Cav. Carlo Festa & Figlio; Ing. Carlo Moleschott; Ing. Giuseppe Salivetto; Mazzarda &*



Roma, 11 Dicembre 1919.

Preg:mo Signore,

Siamo spiacenti di dovervi comunicare che avendo gli operai addetti alla manutenzione ascensori proclamato l'astensione dal lavoro in seguito a domande di aumento di salario, da noi non potute accettare perchè alieni dal gravare ancora di spese i nostri clienti, ci troviamo nella impossibilità di provvedere in questi giorni alla manutenzione degli ascensori a noi affidati. Facciamo quanto è in noi per risolvere al più presto la vertenza.

Riteniamo intanto opportuno, nel vostro interesse, consigliarvi a sospendere l'uso degli ascensori, ove presentino inconvenienti, e prevvisarvi che dovremo declinare ogni responsabilità per le conseguenze che agli impianti possano derivare dall'eventuale impiego di opere di riparazioni e manutenzioni, da noi non controllate, ed anche dell'opera dei nostri operai, dei quali fino a nouvi ordini non potremo rispondere e ai quali vi invitiamo fino a nuove avvis
e per quanto ci riguarda vietare ogni accesso e a proibire ogni l
voro.

Colla massima stima e considerazione

LE DITTE SINDACATE

Cav. Carlo Festa e Figlio
Ing. Carlo Moleschott
Ing. Giuseppe Salivetto
Mazzarda e Tonali

CONGREGAZIONE DI CARITÀ
DI ROMA

Mod. 129-bis

UFFICIO

N. di Prot. Gen.
di spedizione

Risposta al N.
del

OGGETTO

Manutenzione ascensori

Roma, li Dicembre 1919

Per opportuna norma della S.V. Le invio copia della circolare 11 Dicembre 1919, trasmessa alla Congregazione di Carità dalla Ditta Carlo Festa & Figlio, in ordine alla manutenzione degli ascensori.

La prego pertanto di voler ottemperare alle disposizioni contenute nella circolare suindicata.

Con ossequio

IL SEGRETARIO GENERALE

Allegati N.

Ill.mo Sig.
Ing; Mario Moretti
Via Nazionale N°243
R O M A

Tonali. Di queste, una sola, la *Mazzarda*, è tuttora operante nel campo della manutenzione ascensori. Pervenne alla "Congregazione di Carità di Roma" tramite la fiduciaria Ditta di manutenzione "Carlo Festa & Figlio".

Si deve osservare che dopo l'Unità d'Italia, con la "Legge Rattazzi" del 1862, venne istituita la Congregazione di Carità, una per ciascun comune, con lo scopo di curare l'amministrazione dei beni destinati all'erogazione di sussidi ed altri benefici per i poveri. La gestione della Congregazione era affidata ad un consiglio d'amministrazione eletto dal Consiglio Comunale.

Nel caso specifico il Segretario Generale della "Congregazione di Carità di Roma", fra i cui beni vi erano evidentemente immobili con impianto d'ascensore, si attivò immediatamente per far fronte a tale emergenza, pregando il mio avo, l'ingegnere Mario Moretti di "volere ottemperare alle disposizioni contenute nella circolare suindicata", in pratica a bloccare l'esercizio degli ascensori.

Probabilmente il mio avo, già Capo dell'ufficio tecnico del Comune di Roma fino al 1914, faceva parte anche del Consiglio d'Amministrazione della Congregazione e gli fu affidata tale delicata incombenza in qualità di ingegnere.

L'avere reperito e conservato le due citate lettere fra la numerosa e importante documentazione dell'attività lavorativa del mio avo, protrattasi dal 1871 al 1914 presso l'Ufficio tecnico del Comune di Roma fino a raggiungervi i vertici, mi ha fatto constatare come la sorveglianza degli impianti d'ascensore della Capitale lo abbia coinvolto nei primi decenni del secolo scorso. Inoltre, le citate lettere mi hanno ricordato anche che nel 1968, quale ingegnere neo-verificatore di ascensori, ho avuto anch'io modo di conoscere i tecnici e i titolari della Ditta Mazzarda, nella storica officina di Via del Babuino, ritenuta fin da allora una delle ditte di manutenzione di maggiore esperienza e affidabilità, ma non fino al punto, come ho appurato, di essere operativa già dal 1919.

Chiedeteci pure il PELO NELL' UOVO



Costruzione elevatori elettrici (Piattaforme)
Construction of eletric lifts (Platforms)



Alto design
High design



Quadri di manovra linee elettriche per ristrutturazioni
Operating board power lines for restructuring



Pulsanti
Pushbuttons



Teleallarmi in cabina
Remote alarms in the cab

CEA SRL
PRODUZIONE E DISTRIBUZIONE DI COMPONENTI PER ASCENSORI
PRODUCTION AND DISTRIBUTION OF LIFT COMPONENTS
20010 - POGLIANO MILANESE (MI) - ITALY - VIA T. TASSO, 21
TEL +39 02 93550626 FAX +39 02 93255621 E-MAIL: INFO@CEALIFT.IT WEBSITE: WWW.CEALIFT.IT

L'azienda CEA è stata fondata nel 1978 e rappresenta la migliore tradizione dell'imprenditoria familiare italiana. Quello dell'azienda familiare è un sistema piuttosto diffuso nel nostro Paese e in casi simili dimostra appieno la sua validità, grazie a una severa organizzazione operativa.
L'azienda possiede uno spirito d'iniziativa che le ha consentito di diventare uno dei principali fornitori sul mercato europeo e mondiale di componenti per ascensori. Il mercato attuale è sempre più esigente.

"Tra avanguardia e tradizione l'ascensore viaggia verso il futuro". Il segreto della qualità del made in Italy

di Elio Defusto, presidente CEA

STRATEGIA DI MERCATO

Oggi il marketing per convincere il consumatore deve proporre prodotti eccellenti, non comuni, che possano coinvolgere il target a cui sono rivolti. Il design è certamente un elemento che rende eccezionale e visibile un prodotto.

TECNOLOGIA

L'identità di CEA da tempo è caratterizzata dall'innovazione tecnologica dei propri prodotti, curando ad alto livello l'industria del trasporto verticale.
La gamma dei suoi pulsanti supera i 16 modelli, senza contare le forme delle piastre e della loro colorazione, i componenti e gli accessori vari, i teleallarmi in cabina, le apparecchiature elettriche, i quadri di manovra (specificamente adatti per ristrutturazioni e ammodernamenti) che soddisfano qualsiasi tipo di ascensore e tutte le richieste del cliente per impianti simplex, duplex, quadruplex fino a 6 m/sec e oltre 30 fermate anche grazie al lancio dei suoi ultimi prodotti ovvero il pulsante con lettura di impronta digitale e la costruzione completa di ascensori completi elettrici (piattaforma) a Direttiva Macchine. CEA utilizza per tutti i suoi prodotti esclusivamente luminose a led secondo le nuove normative per il risparmio energetico.
La scelta degli accessori è il primo elemento che distingue il prodotto, ciò che permette al cliente finale di identificare e distinguere l'ascensore dai concorrenti presenti sul mercato. Nessun prodotto viene utilizzato se non corrispondente alle normative esistenti e ai più alti standard di qualità e durata.
Il made in Italy è garantito dalla stampa indelebile impressa su tutti i prodotti secondo le normative vigenti da non confondere con il falso "made in Italy" a cui non corrisponde la reale incisione, specialmente per prodotti provenienti dai mercati asiatici.
CEA utilizza i migliori prodotti offerti dal mercato, in particolare i componenti elettronici per i quadri di manovra a controllori programmabili (PLC), un'innovazione tecnologica che consente l'ottimizzazione del servizio.
Chi si avvale di CEA ha il vantaggio di rivolgersi a un solo fornitore per l'intera parte elettrica dell'ascensore.
Tutti i prodotti commercializzati da CEA sono realizzati all'interno del proprio stabilimento. Speciale attenzione è posta al rispetto delle date di consegna.

NOTIZIE ED ENTUSIASTICHE RECENSIONI

Tra gli avvenimenti di maggior rilevanza che vedono CEA protagonista spiccano:
nel 1998-99 l'organizzazione, a sua cura, di corsi per tecnici ascensoristi;
nel luglio 1998 la rivista americana "Elevator World" in visita alle aziende della Lombardia ha scelto CEA e descritto i suoi prodotti altamente qualificati a livello mondiale;
nel 2000 la Camera di Commercio di Milano ha attribuito a CEA il premio "innovazione tecnologica PMI" per i teleallarmi in cabina (oggi UNI 81-28). Successivamente l'apparecchio veniva esposto al "Museo delle Belle Arti" a Milano. La commissione esaminatrice, composta da rappresentanti ministeriali, del Politecnico di Milano e della Camera di Commercio di Milano, nel giudizio finale ha paragonato CEA a una media azienda svizzera produttrice di orologi.

FORMAZIONE PROFESSIONALE

CEA da diversi anni promuove iniziative nel campo della formazione del personale addetto all'installazione, riparazione e manutenzione degli ascensori. Siamo partiti nel 1998, con la formazione di ascensoristi "in erba" per proseguire negli anni con l'alta formazione presso l'Università Insubria di Varese e il Politecnico di Milano, i master per architetti e ingegneri del vecchio e nuovo ordinamento. Continuiamo con queste iniziative con corsi annuali per la preparazione all'esame di abilitazione per addetti alla manutenzione degli ascensori.

CONCLUSIONE

Guardare avanti è il segreto del successo di un'azienda italiana come CEA che opera nel mondo. L'innovazione è il sistema con cui CEA anticipa i tempi, con il massimo impegno nel campo della ricerca finalizzata alla costruzione di prodotti per il trasporto di persone.

CEA SRL
Tel. (02) 93550626 r.a. Fax (02) 93255621 Internet: www.cealift.it E-mail: info@cealift.it

da Il Giorno del 31/08/2013

PERO

Hydronic Lift fumata nera al vertice L'azienda non riapre

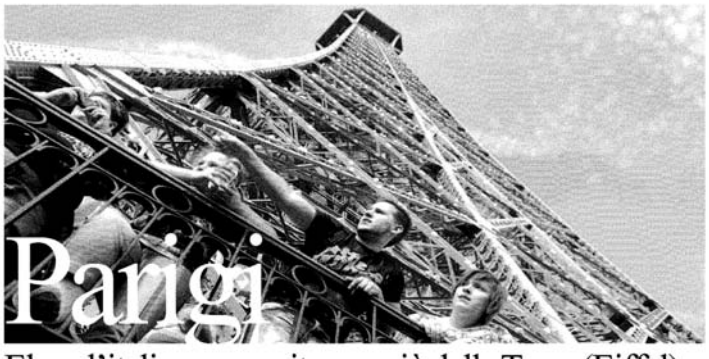
— PERO —

FUMATA nera. Ieri mattina l'incontro tra organizzazioni sindacali, vertici aziendali dell'Hydronic Lift di Pero e rappresentanti di Confidustria si è concluso con un nulla di fatto. L'azienda dove si producono componenti idraulici e meccanici per il settore ascensoristico, che durante le ferie ha chiuso i battenti lasciando in mezzo alla strada 30 dipendenti, non intende fare dietrofront, che non intende riprendere l'attività produttiva, come richiesto dalle parti sociali. Per queste ragioni la discussione si sposta al Ministero del Lavoro con un primo incontro convocato per martedì 3 settembre. «Noi abbiamo chiesto di riaprire la fabbrica, abbiamo ridabito che gli operai devono riprendere il lavoro altrimenti se restano in mezzo alla strada sono facilmente ricattabili, ma l'azienda oltre a non aver dato spiegazioni sulla cessata attività ha detto che non può ritirare la procedura di cassa integrazione straordinaria — spiega Alberto Larghi, funzionario sindacale della Fiom Cgil —, siamo di fronte ad un'operazione sporca e vile. Non possiamo accettare che passi il concetto che i lavoratori vanno in ferie e l'azienda chiude la fabbrica come se nulla fosse». In attesa dell'incontro al Ministero continua il presidio permanente dei lavoratori davanti ai cancelli di via Vespucci per impedire all'azienda di smantellare le catene produttive e spostare i macchinari.

Ro.Ramp.

da La Repubblica del 29/08/2013

È di Volterra, ha 26 anni e da quattro lavora come ascensorista su uno dei monumenti più famosi del mondo
"Per me è il mestiere più bello di tutti: soprattutto nelle giornate fredde, quando il vento fa oscillare la cima"



Parigi

Elena l'italiana, una vita su e giù dalla Torre (Eiffel)

DAL NOSTRO INVIATO
PIETRO DEL RE

PARIGI

Qual è il più bel mestiere del mondo? L'ascensorista, ovviamente. Ma di un ascensore speciale: quello che ogni giorno trasporta decine di migliaia di turisti in cima alla Tour Eiffel. Lo sostiene Elena Bizzotto, nata a Volterra 26 anni fa e da 4 impiegata dalla società che gestisce il più famoso e più visitato monumento di Parigi. Ma bello perché?, le chiediamo. «Mi piace salire di prima mattina, in una fredda giornata d'inverno, e trovarmi da sola sulla torre con il sole che sorge sulla città. Quando ho cominciato, ero ancora studentessa. Oggi, ho un altro impiego e potrei anche smettere. Ma adoro fare questo lavoro», risponde la ragazza.

Elena ha un viso fresco e il sorriso imprezioisito da una fossetta sulla guancia destra. Il suo accento tradisce in parte le origini toscane, in parte, per via di come arrota la "erre", quelle francesi della madre. Il suo racconto offre uno spaccato antropologico sulle folle di visitatori che affluiscono all'edificio che sovrasta la capitale francese, e che sono composte di gente chiassosa o maleodorante o alticcia o impaurita o addirittura aggressiva a seconda del ceto, della nazionalità o semplicemente del carattere. Dice Elena: «Se, per esempio, arriva un gruppo di indiani è molto difficile separarlo. Ma quando si raggiunge il peso massimo, non posso più lasciare entrare nessuno. Anche perché i motori dell'ascensore non si metterebbero in moto. Io glielo dico, ma loro non mi danno retta, si attaccano gli uni agli altri, o saltano fuori dalla gabbia all'ultimo secondo. Per fortuna, c'è spesso una guida che li accompagna, e alla fine si calmano».

Altro problema, non da meno, è quello degli avvinazzati, che sono molto più numerosi di quanto si possa credere. Capita che riescano a superare i controlli dell'ingresso e delle guardie giurate. «Come quella volta in cui mi sono ritrovata con tre uomini sbronzi da far paura. Era tra il secondo e il terzo piano della torre. In quel tratto l'ascesa dura un minuto e mezzo: 90 lunghissimi secondi, in cui la cubatura dell'ascensore, per colpa di quegli ubriaconi, aveva cominciato a puzzare come una taverna di marinai. Di solito, quando c'è qualcuno che lascia un cattivo odore, una volta scesi tutti i turisti, spruzzo un po' di profumo che porto sempre con me. Ma quella volta non ho resistito: l'ho vaporizzato mentre stavamo ancora salendo, altrimenti credo che avrei vomitato. Per fortuna, loro l'hanno presa bene. Avevano la sbornia allegra».

A Elena capita anche di imbattersi in persone violente, attaccabrighe, prepotenti. Magari d'estate, quando sotto la Torre si formano lunghe code (si sono registrate fino a 30mila visite in un solo giorno) e si aspettano anche tre ore prima salire. «Succede che perdano la pazienza, e che m'insultino. Ma io faccio finta di niente, anche perché noi impiegati siamo protetti dai vigilantes e perché questo tipo di aggressione è sempre rimasta verbale».

C'è poi la preoccupazione per un altro tipo di visitatori, quelli che salgono lassù per buttarsi di sotto. Il che, sostengono alcuni, avviene in media una volta la settimana. La società della Tour Eiffel smentisce, senza però fornire dati ufficiali su quanti si suicidano lasciandosi cadere dal suo edificio. «Per evitarlo siamo addestrati a intervenire avvolgendo una gamba dell'eventuale visitatore con una delle tante corde piazzate un po' ovunque. E se vediamo qualcuno di introverso, che se ne sta un po' troppo per conto suo, non lo perdiamo di vista».

L'inverno, quando si sale sulla cuspide della torre (alta con la sua antenna 324 metri), fa freddo. E tira vento. «In quelle giornate, che a me piacciono più di tutte le altre, sulla cima si possono verificare oscillazioni di 12 centimetri. Per salire ci sono due possibilità: i 1.665 scalini oppure i due ascensori trasparenti dove lavoro io». È con una certa fierezza d'appartenenza che Elena sciorina alcuni dati sul monumento: pesa circa 8.000 tonnellate, ma le sue fondamenta discendono di appena 15 metri sotto il livello del terreno, è stata per 40 anni la struttura più alta del mondo e per il suo mantenimento servono 50 tonnellate di vernice ogni 7 anni.

D'accordo, lavorare sulla Tour può offrire emozioni forti. Ma ce l'ha un sogno nel cassetto? «Certo, vorrei tanto essere assunta a *Le Monde Diplomatique*. Per questo ho conseguito un Master in letteratura francese alla Sorbona, seguo una scuola di giornalismo e lavoro al sito *Top Santé* della Mondadori Francia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

"Siamo addestrati ad affrontare le situazioni più spinose... anche gli aspiranti suicidi"

"Mi piace salire di prima mattina e trovarmi da sola di fronte al sole che sta sorgendo"



L'ASCENSORISTA
L'italiana Elena Bizzotto lavora negli ascensori della Tour Eiffel



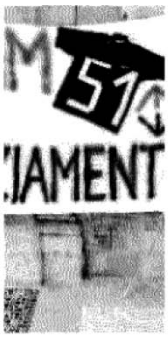
da La Repubblica - Ed. Bologna del 17/08/2013

Il caso/1

La proprietà ha trasferito la produzione in Spagna

Ceam, riapertura amara 90 operai restano a casa

«Il mio ultimo giorno di lavoro è stato il 31 luglio. Dopo le ferie la Ceam riapre in una nuova veste: senza la produzione e senza 90 operai». C'è tutta l'amarezza di una vicenda finita male nella voce di Alessandro Malaguti, delegato della Fiom nell'azienda di ascensori di Calderara. La multinazionale Otis che ne è proprietaria ha infatti deciso a gennaio di trasferire la produzione in Spagna condannando 90 persone a trascorrere l'estate in cassa integrazione e alla ricerca di un nuovo posto di lavoro. A luglio hanno cominciato a smontare le macchine, poi la chiusura. Là dove resisteva uno degli ultimi centri dell'ascensoristica bolognese, che ha già detto addio a Sabiem e assistito al fallimento della Monti Ascensori, al rientro ci saranno solo uffici per l'amministrazione e per la manutenzione, con 50 impiegati al posto delle 200 persone che ci lavoravano fino al 2010. È la conclusione di una vicenda lunga, iniziata col taglio di 50 persone tre anni fa con la promessa di una ripresa e poi sfociata in manifestazioni di protesta, l'inseguimento dei dirigenti aziendali per le strade di Bologna dopo gli incontri al tavolo di crisi e infine la nuova doccia fredda del trasferimento all'estero del cuore dell'attività. «Il 1° agosto eravamo già in assemblea, pochi hanno trovato altre occasioni altrove ma la maggior parte è nella mia situazione. Mi sto dando al giardinaggio e all'imbiancatura — ride — Intanto ho fatto qualche colloquio ma niente di che, solo chiacchiere e poca sostanza».



LA PROTESTA Operai contro il taglio dei posti di lavoro alla Ceam dopo la decisione di trasferire la produzione in Spagna

da Il Sole 24 Ora del 28/06/2013

Immobili. Per ottenere il pagamento delle spese ordinarie l'amministratore può agire senza autorizzazione dell'assemblea

Condominio, ingiunzione più facile

I creditori non possono agire contro gli obbligati in regola con i versamenti

Edoardo Riccio

Con la riforma del condominio (legge 220/2012) sui pagamenti sono cambiate le regole non solo per i condomini, ma anche per i fornitori. Sino all'entrata in vigore della riforma (18 giugno scorso), i singoli condomini erano responsabili verso i terzi solo per la quota di loro competenza. Dal 18 giugno occorre invece fare distinzione tra opere di manutenzione straordinaria e innovazioni da una parte e, dall'altra, opere di manutenzione ordinaria.

Per le prime, è obbligatorio costituire un fondo speciale di importo pari all'ammontare dei lavori. Alcuni interpretano la norma ritenendo che il denaro deve essere già stato tutto versato nelle casse condominiali ancor prima di procedere alla sottoscrizione del contratto di appalto. La costituzione del fondo diviene così condizione di rispondenza alla legge della determinazione assembleare. Anche il pagamento all'impresa in base allo stato di avanzamento lavori presuppone che l'amministratore sia già in possesso di tutto l'importo che corrisponderà all'appaltatore alle scadenze pattuite. Se questa fosse la corretta lettura della norma, non si pongono problemi per i pagamenti all'appaltatore in quanto i soldi ci devono già essere tutti. Il problema per lui è, semmai, di segno opposto: l'amministratore non riesce a raccogliere tutti i soldi ed egli perde il lavoro.

Diversa è, invece, la questione per gli interventi di manutenzione ordinaria, che vengono svolti senza la preventiva autorizzazione dell'assemblea, la quale ha unicamente approvato il preventivo di spesa. L'amministratore, in questo caso, ha un certo margine di discrezionale per la riscossione coattiva. Infatti, l'obbligo di agire (salvo dispensa da parte dell'assemblea) entro il termine di sei mesi dalla chiusura dell'esercizio è riferito unicamente al rendiconto (consuntivo).

LA CRITICITÀ

L'appalto delle opere straordinarie non può essere sottoscritto se non è stato prima costituito il fondo

Per la riscossione dei contributi in base allo stato di ripartizione approvato dall'assemblea, l'amministratore, senza bisogno di autorizzazione, può ottenere un decreto di ingiunzione immediatamente esecutivo, nonostante opposizione, ed è tenuto a comunicare ai creditori non ancora soddisfatti che lo interpellino i dati dei condomini morosi.

Nel caso in cui non abbia proceduto o, nonostante esecuzione, non sia riuscito ad entrare in possesso di tutti i denari, i creditori potranno azionare il decreto ingiuntivo contro il condominio, ma non potranno agire esecutivamente nei confronti degli obbligati in regola con i pagamenti, se non dopo l'escussione dei morosi. Sarebbe quindi contrario a legge il comportamento dell'amministratore che utilizza i denari di coloro che hanno già pagato (magari per una eccedenza nel preventivo) per saldare in toto le fatture pervenute.

Sarebbe inoltre nulla, in quanto contraria alla legge, la delibera che autorizza l'amministratore a chiedere un ulteriore esborso per far fronte a carenze di denaro. Questo significa che le fatture dovranno essere pagate in proporzione a quanto già raccolto.

Nel momento in cui i morosi siano stati preventivamente escussi senza successo, diventando a questo punto obbligati al pagamento gli altri condomini, l'amministratore potrà richiedere un ulteriore esborso per sanare il debito.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

da Il Gazzettino - Pordenone del 25/06/2013

Cedono i freni dell'ascensore Muore bambina di tre anni

Dramma a Durazzo in Albania per i titolari del ristorante Alla Torretta di Casarsa
Grave anche il cugino della piccola vittima: è stato trasferito nell'ospedale di Padova

Emanuele Minca
FIUME VENETO

Una bimba di quasi tre anni, Siria Begici, in vacanza con la famiglia a Durazzo, in Albania, è morta per le ferite riportate dopo che l'ascensore della palazzina di nove piani in cui abitava è precipitato al suolo. È ancora vivo - pur in gravi condizioni al reparto di Terapia intensiva pediatrica all'ospedale universitario di Padova - il cuginetto della bimba che quando c'è stato il cedimento delle funi stava uscendo dall'ascensore ed è rimasto schiacciato tra il muro e il vano dell'elevatore.

Siria Begici appartiene a una famiglia di origine albanese che risiede in Italia dal 1991 e che vive a Bannia di Fiume Veneto. La piccola, che l'11 luglio avrebbe compiuto tre anni, con papà Adnand Begici (36 anni), mamma Olta (25 anni) e la sorellina di appena un anno come di consueto era tornata in Albania per passare le vacanze assieme allo zio Orges Begici e ai suoi familiari. Adnand e Orges con i loro congiunti condividono lavoro e vacanze e sono molto conosciuti a Casarsa dove sono proprietari e gestiscono il ristorante «Alla Torretta».

Arrivati da pochi giorni a Tirana, venerdì scorso la tragedia. Un dramma che Orges Begici, dal capezzale del letto del figlio racconta così: «Mia moglie Redina e mio figlio che ha tre anni e mezzo erano con la moglie di mio fratello Olta e la piccola Siria. Avevano preso l'ascensore ed erano arrivate al terzo piano. Prima sono uscite le donne per aprire la porta dell'appartamento, i due banbini erano rimasti per ultimi quando all'improvviso l'ascensore è ripartito con le porte aperte». Il bambino è rimasto incastrato con le gambe tra il muro e l'ascensore con Siria ancora dentro. Continua Orges: «Mentre cercavano di liberare mio figlio le donne sentivano le urla di Siria che chiedeva aiuto alla mamma, ma non potevano fare niente. Poi l'ascensore è precipitato per tre piani ed è calato il silenzio».

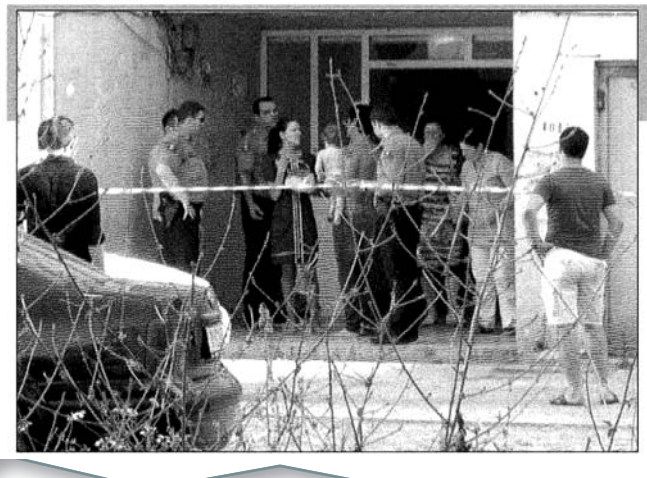
Il corpo del bambino aveva inizialmente rallentato la discesa dell'ascensore, ma dopo qualche secondo è stato risucchiato sul tetto dell'elevatore ed è finito anche lui fino al piano terra gravemente ferito. Per la piccola Siria invece non c'è stato nulla da fare, a causa di gravi ferite alla testa.

Il bambino è stato trasportato per le prime cure in ospedale a Tirana, poi sabato notte è stato trasferito in Italia, a Padova, dove è tutt'ora ricoverato. Il quadro clinico è stabile, ma la prognosi è riservata a causa delle fratture multiple. Indaga la Polizia albanese per chiarire la dinamica dei fatti. È intanto atteso in queste ore il rientro in Italia della salma di Siria. L'ultimo saluto è per domani, alle 10.30, nell'abitazione della famiglia in via Nazario Sauro, 40.

© riproduzione riservata

DOMANI
L'ultimo saluto a Bannia

LE INDAGINI
Un movimento improvviso con le porte aperte





IL PALAZZO
Il luogo della tragedia con il palazzo di Durazzo dove avrebbe dovuto trascorrere le vacanze la famiglia. A sinistra i soccorsi

da Il Denaro del 13/06/2013

.....

ore 15,30 - Napoli, Hotel Royal Contiinental, via Partenope

ASCENSORI: ASSEMBLEA DELL'ANACAM

Quarantaduesima edizione dell'Assemblea nazionale Anacam - Associazione Nazionale Imprese di Costruzione e Manutenzione Ascensori. I lavori, che dureranno fino al 15 giugno saranno aperti dai

saluti del presidente Anacam Campania **Luciano Pastore**; del presidente Nazionale Anacam **Michele Mazzarda**; del segretario generale **Edoardo Rolla**; del presidente di Anie - AssoAscensori **Vincenzo De Martino**; del presidente di Confartigianato Ascensoristi - Bruno Venditti del segretario amministrativo con presentazione del bilancio consuntivo 2012 **Antonio Ciani**.

da Il Denaro del 15/06/2013

Ore 12,00 - Napoli,
Hotel Royal Continental, via Partenope
Assemblea Anacam

Giornata conclusiva della 42ª Assemblea Nazionale Anacam Associazione Nazionale Imprese di Costruzione e Manutenzione Ascensori. Partecipano: **Michele Mazzarda**, presidente Anacam; **Vincenzo Correggia** dirigente Ministero dello sviluppo economico; **Luca Incoronato** direttore Sede Nazionale Anacam, **Loredana Barbati** presidente Anaci Napoli; **Carlo Parodi** direttore Centro Studi Nazionale, Anaci; **Girolamo Pisano** deputato e membro della commissione Finanze della Camera dei deputat.

da La Repubblica - Ed. Genova del 30/05/2013

Riforma dei condomini, la rivolta parte da Genova

"Assurdo in tempi di crisi imporre il pagamento anticipato dei lavori nei palazzi"

RAFFAELE NIRI

L'HANNO definita, forse un po' pomposamente, "la rivolta di Genova" e vede tutti uniti costruttori e sindacati, associazioni dei proprietari e degli amministratori, ascensoristi e geometri, Arte e Spim. Insomma, chiunque abbia a che fare con la casa. Obiettivo comune: sospendere, in zona Cesarini, la riforma del condominio che entra in vigore tra venti giorni, il 18 di giugno.

E' un tentativo disperato, ma gli addetti ai lavori sono convinti che non se ne possa fare a meno: in ballo c'è «il blocco completo dell'edilizia perché, in tempi di crisi, è suicida chiedere alle famiglie di anticipare l'intero importo delle opere di manutenzione straordinaria», si tratti di rifare la facciata o inserire un ascensore.

Stati Generali dell'edilizia, ieri mattina, in Camera di commercio: a lanciare l'allarme per prima è stata l'associazione degli amministratori (Anaci) che ha coinvolto man mano tutte le associazioni del settore (alla fine, al tavolo, erano presenti oltre trenta realtà diverse). Spiega il presidente dell'associazione, Pierluigi D'Angelo: «La legge parla chiaro: bisogna costituire obbligatoriamente e anticipatamente un fondo speciale di importo pari all'ammontare dei lavori, in caso di opere di manutenzione straordinaria e alle innovazioni. Questo significa il blocco di ogni attività di manutenzione straordinaria e di miglioramento energetico degli edifici: è assurdo che da un lato si pensino sgravi fiscali per chi migliora gli impianti e dall'altro si boicotti questi miglioramenti».

Non c'è solo la questione dell'anticipo dei fondi, in discussione. Un altro articolo della nuova legge prevede che il condomino "può rinunciare all'utilizzo dell'impianto centralizzato di riscaldamento se dal suo distacco non derivano notevoli squilibri di funzionamento o aggravi di spesa". Ma, dicono le associazioni nel loro documento sottoscritto ieri mattina, "se l'impianto, da centralizzato, diventa autonomo i consumi crescono e l'efficienza energetica diminuisce all'opposto di ogni politica fiscale per l'efficienza energetica e la sostenibilità ambientale".

Terzo tema per cui le associazioni del mattone chiedono la sospensione dell'entrata in vigore delle norme è "l'azione giudiziaria immediata per chi non paga per qualsiasi importo: nella bolla del mercato immobiliare significa vendite all'asta degli immobili il cui valore è ormai inferiore a quello del finanziamento concesso dalle banche che, per le sofferenze che seguiranno nei bilanci, ridurranno ancor di più il finanziamento".

Infine — ed è la quarta ragione per cui le associazioni chiedono la sospensione della legge — la riscossione dei contributi. "Chi paga per chi non paga? Tutti i condomini, ma solo dopo che questi hanno sostenuto le spese per l'azione giudiziaria verso i morosi, aumentate delle spese sostenute dal creditore, con tempi differiti e costi aumentati. E' evidente che, così, la legge non va".



La nuova normativa dovrebbe scattare il 18 giugno. Esperti riuniti alla Camera di commercio

IL DIBATTITO Addetti ai lavori a confronto alla Camera di commercio

pubblicazioni assolift



Ascensori e Quesiti
Prezzo cad. € 48,40 ii
Prezzo cad. soci € 38,72 ii
Autori:Michele De Mattia, Paolo Tattoli



Ascensori e apparecchi elevatori
MAGGIOLI EDITORE
3ª edizione
Prezzo cad. € 44,00 ii
Prezzo cad. soci € 38,00 ii
Autori: Enzo Fornasari, Giuseppe Iotti



"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 2013

Per informazioni contattare:
Assolift Servizi S.r.l. Unipersonale
Via di Porta Pinciana, 4
00187 ROMA
Tel. 0642 013 893
Fax 0647 438 98
E.mail:
assolift149660@assolift.191.it

inserzionisti in questo numero



MADE EXPO II



SAMERLIFT 7



SMS 15



TELESAN 17


DONATI 19



WÜRTH 21



CA BROKER 32



IGV 45



SEA SYSTEMS 52



CEA 104



INTERLIFT III





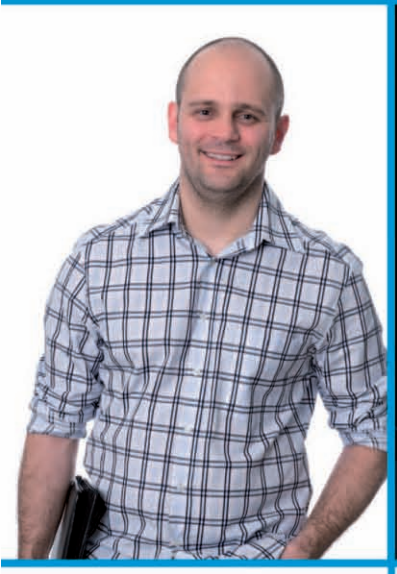
interlift

Alla fiera interlift si incontrano importantissimi esperti*. il 75% di tutti i visitatori partecipa a decisioni sugli investimenti! Per ulteriori informazioni visitare il sito:

www.interlift.de

* Interlift 2011 / Istituto Messe- und Congressberatung Herbert Dirr di Amburgo



Welcome to the world of elevators – interlift 2013

15 - 18 ottobre 2013 ■ Fiera di Augsburg ■ Germania

We'll be there!

Organizzazione tecnica: VFA-Interlift e.V. ■ www.vfa-interlift.de
Organizzazione: AFAG Messen und Ausstellungen GmbH ■ www.interlift.de

AFAG WIR MACHEN MESSEN






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 - 89123 Reggio Calabria
Tel. 0965 28552 - Fax 0965 899307
E-mail: febert@tiscali.it

Campania
Presidente Luciano Pastore
Via Pietro Metastasio 37/A - 80125 Napoli
Tel.e Fax 081 624761/081 6101608
E-mail: campania@anacam.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 Rispondo, 3 - 60123 Ancona
Tel. 071 9161393 - Fax 071 9161393
E-mail: paolo.bedetti@glbascensori.com

Piemonte
Presidente Maria Giuseppina Leopardi
Via Costantino Perazzi, 54 - 28100 Novara
Tel. 0321 467313 - Fax 0321 491434
E-mail: allegra@allegraimpianti.it

Puglia
Presidente Pasquale Fiore
Via degli Artigiani 32 - 76121 Barletta (BAT)
Tel. 0883 515627 - Fax 0883 515625
E-mail: anacampuglia@tin.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: lucapierazzoli@virgilio.it

Trentino-Alto Adige
Presidente Paolo Segatta
Località Spini Settore D - 38014 Gardolo (TN)
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 G. Colombo, 8 - 35030 Rubano (PD)
Tel. 049 8987160 - Fax 049 8987280
E-mail: info@vergati.it