

# Posta bottiglia

Numero 13

febbraio 2014

## 2 Cambio della guardia

Intervista a Fritz Stuker e ai suoi successori, Max Zulliger e Beat Steinmann

## 5 Più mercato

Il ruolo del mercato nelle gare d'appalto

## 6 Ottimizzazione della logistica

I comuni del Canton Glarona hanno ridotto i costi per la raccolta del vetro del 40%

## 8 Alleati preziosi

Come un comune dell'agglomerato urbano di Ginevra collabora con i portieri

## 9 Una campagna di successo

Grazie ai collaboratori di comuni e consorzi

## 10 Il mercato del vetro

Le aziende di riciclaggio del vetro valutano l'andamento del mercato

## 12 Il nuovo sito web

Con tante informazioni sul riciclaggio del vetro



## Soddisfatti dei finanziamenti

**Minori introiti dalla TSA e maggiori quantitativi di vetro usato raccolto nel 2012 hanno portato a un abbassamento della quota base di finanziamento a 96 franchi a tonnellata. Ma chiedere un innalzamento della TSA sarebbe una mossa affrettata, visto che il 90 % dei comuni è soddisfatto dei finanziamenti per il riciclaggio del vetro usato.**

Nel 2012 gli introiti dalla TSA sono diminuiti di circa 3 punti percentuale. Nello stesso periodo, tuttavia, i quantitativi di vetro usato raccolto sono leggermente aumentati. La tendenza è da ricondurre a un incremento del turismo per acquisti all'estero: il basso tasso di cambio dell'euro attrae alcuni consumatori svizzeri nei Paesi limitrofi per fare shopping, con conseguenze in termini di riciclaggio del vetro. Se i privati importano in Svizzera piccole quantità di vino, birra o bevande dolci, non viene applicata alcuna tassa TSA. Ma le bottiglie vuote vengono comunque smaltite in Svizzera. Per questo VetroSwiss si è vista costretta a ridurre del quattro per cento la quota base di finanziamento per la raccolta del vetro usato, portandola a 96 franchi a tonnellata. Si prevede che anche per il vetro raccolto durante l'anno 2013 la quota rimarrà allo stesso livello.

La maggior parte dei comuni e dei consorzi riuscirà a coprire i propri costi anche con questo rimborso. Come evidenziato da un sondaggio condotto da VetroSwiss, il 90 % dei comuni intervistati è soddisfatto dell'entità dei finanziamenti ricevuti. E non è tra le finalità della TSA generare profitti per le casse comunali con il riciclaggio del vetro usato. Se un comune registra un passivo per la raccolta del vetro usato, dovrebbe verificare il potenziale di risparmio in termini di logistica e sistema di raccolta e

poi sfruttarlo. A tale proposito, VetroSwiss propone un servizio di consulenza gratuito.

Per il resto, nel 2012 non si sono avute grosse variazioni per quanto riguarda il riciclaggio del vetro svizzero: come sempre, il 30 % circa del vetro usato viene trasformato a Saint-Prex e un buon 60 % viene esportato nelle vetrerie dei vicini paesi esteri. Il ritiro di vetro usato per la produzione svizzera di ghiaia in vetroschiuma è in lieve calo a causa dell'entrata in funzione di uno stabilimento di produzione in Germania.

Con questo numero di Posta Bottiglia mi congedo da VetroSwiss. Desidero in questa sede ringraziare tutti i comuni, i trasportatori, le aziende di riciclaggio, gli importatori, i produttori, i responsabili della riscossione della TSA presso l'Ufficio federale per l'ambiente (UFAM) e il mio gruppo di lavoro per l'ottima collaborazione e la fiducia dimostratami. Auguro a Beat Steinmann e Max Zulliger, che prenderanno il mio posto, tanto successo e di impegnarsi con piacere nel riciclaggio del vetro.

Fritz Stuker

**vetroswiss**

... per un riciclaggio ottimale del vetro ...

VetroSwiss, Bäulerwisenstr. 3  
Casella postale, 8152 Glattbrugg  
Tel. 044 809 76 00

[www.vetroswiss.ch](http://www.vetroswiss.ch)

Svizzera Italiana:

Via Stazione 1, 6934 Bioggio

Tel: 091 600 17 12

Fax: 091 604 54 52

e-mail: [infosud@vetroswiss.ch](mailto:infosud@vetroswiss.ch)

**Ultimo termine**  
per la dichiarazione online  
dei quantitativi di vetro usato  
raccolto e dell'esportazione  
di bottiglie per l'anno 2013  
**31.3.14**  
senza ulteriori richiami

## Da rifiuto a materiale riciclabile

**All'inizio del 2014 Fritz Stuker ha passato il comando di VetroSwiss a Beat Steinmann, CCC Credit Card Center AG, e Max Zulliger, INOBAT. Come vengono ripartiti i compiti nella nuova coppia dirigente? Quali obiettivi si prefissa? Cosa consiglierebbe loro Fritz Stuker? Le due nuove teste al comando e la vecchia volpe raccontano.**

**Signor Steinmann, a partire dal 2014 lei assume la direzione di VetroSwiss. Quali sono le motivazioni che la supportano in questo incarico? Dove vuole arrivare?**

**Beat Steinmann:** Ho collaborato con VetroSwiss in qualità di membro direttivo di CCC Credit Card Center AG fin dall'introduzione della TSA. Insieme a Fritz Stuker abbiamo sviluppato la TSA, consentendone un'applicazione efficace e duratura. In futuro apparirò più spesso all'esterno, insieme al mio nuovo compagno d'avventura Max Zulliger. I nostri obiettivi primari sono continuare ad applicare la TSA in modo semplice e convincente e incrementare la quota di riciclaggio.

«**Per il futuro vogliamo coinvolgere sempre di più i vari soggetti attivi nel campo del riciclaggio del vetro e creare piattaforme di scambio.**»

**Max Zulliger**

**Signor Zulliger, a partire da gennaio lei diventa il nuovo rappresentante di VetroSwiss all'esterno. Quali sono le motivazioni che l'hanno portata ad accettare questo incarico?**

**Max Zulliger:** Come responsabile di INOBAT, l'organizzazione che si occupa di recuperare e riciclare le pile e le batterie, non sono del tutto nuovo al settore del riciclaggio. Conosco Fritz Stuker fin dagli albori e nel corso degli anni abbiamo sempre perseguito

lo stesso obiettivo: incentivare la raccolta differenziata. Come Fritz Stuker anch'io sono convinto che l'attività del riciclaggio non debba essere considerata esclusivamente in una prospettiva ecologica, ma vada anche organizzata in una prospettiva economica. In questo senso vorrei portare avanti il discorso della TSA: a fronte del pagamento delle tasse di smaltimento i consumatori dovrebbero ricevere un grande vantaggio.

**Come vi ripartirete i compiti? Cosa cambierà per i vari soggetti coinvolti nel riciclaggio del vetro?**

**Beat Steinmann:** Come sempre il nostro avamposto sarà rappresentato dal servizio di assistenza clienti di VetroSwiss. Qui non cambierà nulla. Anche la responsabilità dell'esecuzione del mandato resta a CCC. Ci occupiamo delle questioni tecniche che riguardano la TSA, il rilevamento e l'elaborazione dei dati presso dogane, comuni e produttori. Max Zulliger ci supporterà nella comunicazione con l'esterno; sarà il nostro portavoce.

**Max Zulliger:** Io mi concentrerò sul lavoro sul campo, terrò presentazioni e relazioni specialistiche e rappresenterò le nostre iniziative all'esterno. Anche collaborare sul posto con comuni e consorzi fa parte dei miei incarichi. Proporrò consulenze e dove sarà necessario stimolerò il cambiamento.

**Lei continua a lavorare per INOBAT. Come pensa di poter sfruttare le sinergie tra le due attività?**

**Max Zulliger:** Nel corso degli ultimi quattro anni, INOBAT ha visitato qualche centinaio di comuni con un bus informativo e li ha attrezzati con infrastrutture per la raccolta di pile e batterie. Anche noi provvederemo ad assistere questi comuni, presentando le istanze del riciclaggio del vetro. Un punto importante, per esempio, è la manutenzione dei punti di raccolta: se l'infrastruttura di raccolta viene curata e tenuta pulita, nei contenitori finiscono anche meno rifiuti e materiali estranei. In generale, puntiamo a modificare il modo in cui pensare la raccolta differenziata: non più rifiuti ma materiali riciclabili.

Se in un comune constatiamo un deficit relativo alla raccolta differenziata, lo facciamo notare e proponiamo una consulenza. Ad esempio con il check-up del riciclaggio di Swiss Recycling. Perché spesso ha più senso analizzare l'intero ambito della raccolta di materiali riciclabili: vetro, metallo, pile e



batterie, apparecchi elettronici. Nei colloqui con i responsabili in loco il livello di accettazione di un check-up di questo tipo appare elevato.

**Dove è arrivato il riciclaggio del vetro usato oggi in Svizzera? Cosa funziona? Dove si prevedono cambiamenti?**

**Steinmann:** Attualmente ci muoviamo attorno a una quota di riciclaggio del 95 %: un livello molto elevato, difficilmente migliorabile. La grande sfida consiste nel mantenerci su questi livelli e migliorare la qualità del vetro raccolto. Ci impegniamo anche a contrastare la tendenza verso una società sempre più usa e getta e a sensibilizzare i giovani verso la raccolta dei materiali riciclabili.

**Stuker:** Complessivamente il riciclaggio del vetro funziona molto bene. Ma dobbiamo mantenere alta l'attenzione affinché nelle aree urbane non aumenti la «contaminazione» del vetro usato.

**Si alzano continuamente voci a favore di un innalzamento della TSA. Qual è la vostra posizione in proposito?**

**Stuker:** L'organizzazione specializzata Infrastrutture comunali ha depositato all'UFAM un documento in cui chiede un aumento della tassa TSA. Un sondaggio condotto da VetroSwiss ha evidenziato che il 90 % dei comuni è soddisfatto dei finanziamenti derivanti dall'attuale TSA.

Sono convinto del fatto che in molti comuni ci sia ancora molto da ottimizzare, soprattutto in termini di organizzazione logistica. Prima di chiedere altri soldi ai cittadini, ritengo che si debba sfruttare

tutto il potenziale esistente. È certamente la via più semplice, ma anche quella più sensata dal punto di vista dell'economia pubblica.

**Zulliger:** Non spetta a VetroSwiss decidere l'ammontare delle tasse. È un processo politico. L'importante è che i beneficiari dei finanziamenti per la raccolta di materiali riciclabili riescano a coprire i costi. Altrimenti strutture ben organizzate verrebbero finanziate in modo sproporzionato, generando profitti. E questo non è l'obiettivo da conseguire attraverso la gestione del denaro proveniente dalle imposte. I finanziamenti dovrebbero piuttosto corrispondere sempre di più alla media dei costi. In questo modo, anche i comuni e i consorzi sono motivati a migliorare la gestione.

«I nostri obiettivi primari sono continuare ad applicare la TSA in modo semplice e convincente e incrementare la quota di riciclaggio.»

**Beat Steinmann**



**CCC Credit Card Center e VetroSwiss**

**vetroswiss**  
... per un riciclaggio ottimale del vetro ...

**CCC**  
CCC CREDIT CARD CENTER AG

VetroSwiss è un ramo della CCC Credit Card Center AG. L'Ufficio federale per l'ambiente (UFAM) ha dato mandato a CCC Credit Card Center AG di occuparsi della gestione della TSA. CCC si occupa di questo settore di attività con il nome «VetroSwiss». L'attività principale del centro di gestione contabile di CCC consiste nel gestire le operazioni di carte di credito per varie compagnie petrolifere. L'incarico comprende l'assistenza ai clienti, la registrazione dei dati nelle stazioni di rifornimento, la fatturazione, il pagamento delle operazioni alle stazioni di servizio, l'incasso. Pertanto, come ramo di CCC VetroSwiss dispone dell'infrastruttura e delle competenze necessarie per gestire al meglio l'esazione della TSA. Nel 2012 CCC Credit Card Center AG si è aggiudicata il mandato per la terza volta consecutiva.

**Dove vi volete concentrare per il futuro? Su quali obiettivi avete focalizzato la vostra attenzione?**

**Max Zulliger:** Per il futuro vogliamo coinvolgere sempre di più i diversi soggetti attivi nel campo del riciclaggio del vetro e creare piattaforme di scambio, anche con le autorità competenti. Il nostro obiettivo è formare un pensiero comune e sensibilizzare tutte le parti interessate verso un orientamento comune.

«Un sondaggio condotto da VetroSwiss ha evidenziato che il 90% dei comuni è soddisfatto dei finanziamenti derivanti dall'attuale TSA.»

**Fritz Stuker**

**Signor Stuker, quali esperienze ricorda con piacere dell'attività svolta per VetroSwiss?**

**Fritz Stuker:** Mi hanno fatto particolarmente piacere i contatti avuti con comuni, trasportatori, importatori, aziende di trasformazione e con l'industria

delle bevande. Ricordo positivamente anche i tanti successi raggiunti nel quadro del Progetto contenitori e della consulenza ai comuni, quando si è riusciti ad ottimizzare l'organizzazione logistica e ad abbattere considerevolmente i costi grazie alla collaborazione con le autorità locali.

**Beat Steinmann:** Sicuramente importante è stato riuscire a costruire una buona collaborazione con le dogane per l'applicazione della TSA. Fritz ha messo in gioco tutti i suoi contatti affinché fosse indetta una riunione. Senza questi due campi, aggiunti alla dichiarazione doganale per rilevare le importazioni e le esportazioni di vetro, non sarebbe stato possibile applicare la TSA in modo così efficiente ed estensivo.

**Che programmi avete per il dopo VetroSwiss?**

**Fritz Stuker:** Ho in programma di continuare le verifiche presso i destinatari della tassa. Ma si tratta di un carico di lavoro limitato, pari a circa il 20%. Per il resto non ho ancora fatto programmi precisi: l'ho già fatto per tanto tempo. Ora desidero organizzare la mia vita con maggiore spontaneità. Max mi ha assicurato che sarò sempre il benvenuto a Berna per fare quattro chiacchiere e penso che approfitterò sicuramente dell'invito.



## Ringraziamenti e auguri

CCC Credit Card Center AG (CCC) ringrazia Fritz Stuker per il grande impegno profuso per VetroSwiss. Stuker ha svolto un lavoro eccellente per VetroSwiss e ha dato un contributo sostanziale al successo dell'applicazione della TSA e dell'attività di riciclaggio del vetro.

CCC augura a Fritz Stuker quanto di meglio per il futuro.

La scelta del successore di Fritz Stuker come portavoce di VetroSwiss è stata particolarmente delicata per CCC, dal momento che la gestione delle pubbliche relazioni e della rete di contatti è di fondamentale importanza per mantenere elevata la quota di riciclaggio del vetro. Con Max Zulliger di INOBAT, nominato a questo incarico, il settore del riciclaggio ha acquisito una grande personalità. La cooperazione alla base del suo mandato consente di sfruttare numerose sinergie. CCC Credit Card Center AG è molto lieta di questa collaborazione.

## Lasciare spazio al mercato

**Nel settore del riciclaggio non contano solo i criteri ecologici, ma anche quelli economici. È quindi opportuno verificare periodicamente la strutturazione dei costi. E, oltre a raffrontare i costi e verificare l'efficienza logistica, anche indire periodicamente concorsi per l'appalto degli incarichi. Si tratta semplicemente di lasciare spazio al mercato.**

Come fanno i responsabili della gestione dei rifiuti a valutare se il proprio comune ha sotto controllo i costi per il riciclaggio del vetro? La risposta la fornisce la comparazione dei dati relativi a comuni con un'analoga struttura. «I costi per la raccolta del vetro usato variano in base alla regione, alle dimensioni e alla struttura dell'insediamento urbano» spiega Fritz Stuker di VetroSwiss. «I prezzi oscillano tra i 60 e i 120 franchi» per tonnellata.

Spese e costi si riducono grazie alla costituzione di consorzi: grazie ai maggiori volumi trattati i prezzi diventano più convenienti, mentre si rafforza la posizione contrattuale nei confronti di trasportatori e acquirenti di materiali riciclabili. Inoltre, un consorzio può accrescere e aggiornare le competenze specifiche richieste dalla gestione dei rifiuti più agevolmente, cosa quasi impossibile per un piccolo comune a causa dei costi elevati che ciò comporta.

### Gare d'appalto periodiche

Il principale fattore di costo per la raccolta del vetro usato è la logistica. Per prima cosa, quindi, sarebbe opportuno verificare e ottimizzare la sua organizzazione. Occorre prendere in considerazione aspetti quali il numero dei punti di raccolta, le dimensioni dei contenitori e il sistema di vuotatura degli stessi. È anche importante indire periodicamente delle gare per l'appalto della raccolta dei vari materiali. I contratti per la raccolta del vetro usato dovrebbero durare al massimo tre anni. Se è inclusa la raccolta anche di altri materiali riciclabili, la durata del contratto dovrebbe essere limitata a cinque anni. La società Kehrrechtverwertung Rheintal (KVR), ad esempio, opera con un contratto di fornitura di servizi logistici della durata di quattro anni, con possibilità di proroga. «In questo modo il trasportatore può contare su una certa sicurezza d'investimento» spiega Daniel Brack, responsabile di KVR Rheintal.

Per il buon esito di una gara d'appalto occorre tener presenti alcuni punti. Deve essere breve, in modo da contenere le spese per le aziende e non mettere troppi paletti per la candidatura. La valutazione dei concorrenti deve essere semplice e condivisibile e il fattore principale di decisione deve essere il prezzo.

### Poche disposizioni

Troppi vincoli, per esempio le disposizioni relative ai tragitti o alle emissioni dei veicoli, eliminano la concorrenza, perché escludono a priori alcuni candidati. È nell'interesse dei trasportatori scegliere tragitti quanto più brevi possibile. Le questioni ambientali vengono già abbondantemente prese in considerazione con le normative sulle emissioni, le imposte sui veicoli e la TTPCP. Anche KVR Rheintal fa leva su questi meccanismi di mercato e di incentivazione e per l'assegnazione degli appalti valuta solo pochi criteri. Il prezzo è il fattore di maggior peso, tenendo conto del fatto che la TTPCP viene dichiarata separatamente. Si prendono in esame anche la reputazione dell'azienda, il parco veicoli disponibile e le referenze. In ogni caso, sia pur indirettamente, anche l'aspetto ambientale conta: se il trasportatore opera con veicoli moderni, a basse emissioni, ha meno spese e quindi può proporre prezzi più vantaggiosi. Inoltre, la buona classificazione dei mezzi si ripercuote positivamente sui criteri di reputazione dell'azienda e di parco veicoli disponibile. «Così per un imprenditore può valere la pena investire in un nuovo veicolo, con l'impatto ecologico a cui noi puntiamo», spiega Brack.

### Separare raccolta e riciclaggio

Infine, i comuni dovrebbero richiedere che il servizio di raccolta e quello di riciclaggio del vetro siano offerti in due voci separate. KVR Rheintal va oltre: «Noi separiamo i servizi logistici dal riciclaggio del vetro in due contratti diversi, si evitano in ambo i casi le interdipendenze, si cerca di restare più vicini al mercato», dice Brack. «Per il riciclaggio indiciamo appalti addirittura con cadenza semestrale». Con questo sistema i prezzi che vengono offerti differiscono enormemente, perché non è necessario proporre prezzi statici, a lunga scadenza. Il prezzo viene determinato in base al principio della domanda e dell'offerta. «Auspico una maggiore trasparenza nel campo del riciclaggio del vetro usato» afferma Daniel Brack. «Manca completamente un indice di quotazione del vetro usato, che sarebbe invece di fondamentale importanza per l'economia del ciclo del vetro».

Comuni e consorzi devono osservare più scrupolosamente criteri economici non soltanto a causa della criticità della situazione finanziaria dello Stato, ma anche in virtù degli obblighi che hanno nei confronti dei consumatori. Dal momento che con le tasse anticipate per la raccolta e lo smaltimento di imballaggi in vetro, apparecchi elettronici e bottiglie in PET questi provvedono a garantire le attività di riciclaggio, si aspettano anche che il loro denaro venga speso in modo efficiente e mirato.

## Ridurre i costi del 40%

**I comuni del Canton Glarona hanno ridotto i costi per la raccolta del vetro usato da 192 a 105 franchi a tonnellata. Il segreto di questo successo risiede nell'ottimizzazione della logistica e nel bando d'appalto per i servizi di trasporto.**



Nonostante condizioni difficili, come qui a Braunwald, la riorganizzazione dei servizi di trasporto nel Canton Glarona ha prodotto notevoli risparmi.

Da 28 a 3: tre anni fa il Canton Glarona ha fatto parlare molto di sé operando una radicale fusione dei comuni sul suo territorio. Nel quadro di questa riorganizzazione sono stati presi in esame tutti i contratti stipulati dai comuni, anche quelli relativi al trasporto di vetro usato. «VetroSwiss ci aveva già fatto notare in precedenza che i nostri costi erano troppo elevati e che avremmo dovuto riprendere in esame l'organizzazione della logistica e del sistema di raccolta», racconta Kaspar Figi, direttore del consorzio per le tasse sui rifiuti del Canton Glarona. I risparmi realizzati sono andati oltre ogni più rosea aspettativa. «Oggi per la raccolta del vetro usato, anziché 192 franchi a tonnellata paghiamo soltanto 105 franchi», continua Figi. Tenendo conto del fatto che ogni anno nel Canton Glarona vengono raccolte 1300 tonnellate di vetro usato, ciò significa che è stato ottenuto un risparmio pari a 113 000 franchi all'anno.

### Un sistema di raccolta unitario

Solo con una gara d'appalto per i servizi di trasporto non si era fatto nulla. Il problema fondamentale per l'entità dei costi era costituito dalla logistica. «Avevamo in uso due diversi sistemi di raccolta» spiega Figi. La maggior parte dei punti di raccolta era attrezzato con cassonetti che venivano sostituiti per essere svuotati. A volte potevano contenere anche solo sei metri cubi di materiale e dovevano

essere vuotati spesso. In altri punti di raccolta c'erano contenitori che venivano svuotati sul posto: il camion per la raccolta doveva essere dotato di gru, zone di carico suddivise in comparti per i diversi colori e sistema di pesatura. Il trasportatore doveva quindi operare con due diversi veicoli. Il consorzio ha quindi provveduto a trasformare gradualmente tutti i punti di raccolta, attrezzandoli per essere svuotati sul posto e allo stesso tempo ottimizzandone le dimensioni in modo da ridurre i viaggi dei mezzi di raccolta. «Abbiamo anche verificato se ogni centro abitato e ogni quartiere necessitassero di un punto di raccolta» continua Figi. Per questa questione politicamente spinosa, si è optato per una via di mezzo tra una drastica ottimizzazione dei costi e la garanzia di un servizio pubblico esteso. Ogni località continua, come in passato, a disporre di propri contenitori, racconta Figi. Ma dove prima c'erano tre o quattro punti di raccolta, oggi ce n'è uno solo.

### Un minore impatto ambientale

Per l'acquisto dei nuovi contenitori l'associazione dei comuni ha ricevuto un sostegno finanziario nel quadro del Progetto contenitori promosso da VetroSwiss. Inoltre, VetroSwiss si è messa a disposizione dei comuni per l'analisi della situazione, evidenziando i potenziali di ottimizzazione e supportandoli per l'organizzazione dei bandi. Tra i vari candidati, il consorzio ha scelto l'operatore più conveniente anche se non proveniva dalla regione. «Siamo stati molto criticati per la nostra decisione» spiega Figi. Ma i risparmi conseguiti gli hanno dato ragione. Nonostante i tragitti più lunghi, attualmente il bilancio ecologico è migliore perché con il nuovo sistema di raccolta è necessario compiere meno viaggi. Se prima il trasportatore doveva mettersi in moto ogni due giorni, oggi i punti di raccolta più grandi vanno svuotati solo una volta alla settimana. Lungo lo stesso tragitto, ogni due o tre settimane vengono svuotati alternatamente anche i punti di raccolta più piccoli.

### Scoprire i potenziali di risparmio

Nelle aree rurali i costi logistici per la raccolta del vetro sono più elevati rispetto alle aree cittadine fortemente urbanizzate, dove è possibile abbassarli arrivando anche a 40 franchi a tonnellata. E quindi è proprio nelle regioni con una struttura insediativa decentrata e lunghi tragitti da percorrere che il potenziale di risparmio attraverso l'ottimizzazione delle dimensioni dei contenitori del sistema di raccolta e degli itinerari è particolarmente elevato. Il consorzio dei comuni del Canton Glarona lo ha ampiamente dimostrato. In molte altre regioni potenziali analoghi di contenimento dei costi restano ancora non sfruttati. La consulenza gratuita offerta da VetroSwiss consente di individuarli e agire di conseguenza.

## Invito alla visita delle vetrerie per il 2014

Le visite alle vetrerie di VetroSwiss sono diventate ormai una tradizione. Anche nel 2013 abbiamo accolto numerosi impiegati dei servizi di raccolta, abbiamo dimostrato loro dal vivo il ciclo di lavorazione del vetro usato e fornito informazioni sul riciclaggio del vetro. Complessivamente, ad oggi sono stati oltre 3300 gli impiegati nei servizi di raccolta provenienti da tutte le aree linguistiche della Confederazione che hanno visitato la vetreria Vetropack a Saint-Prex e oltre 1100 quelli che hanno visitato lo stabilimento di produzione di ghiaia in vetroschiuma Misapor a Dagmersellen.

Per il 2014 sono in programma sette visite alla vetreria di Saint-Prex e quattro allo stabilimento Misapor, dove con il vetro usato si produce vetroschiuma da utilizzare quale materiale isolante ad uso edilizio. La partecipazione è gratuita. Il viaggio in treno, il pranzo, la visita e il materiale informativo sono a carico di VetroSwiss. In questo modo desideriamo ringraziare gli impiegati comunali per il prezioso lavoro svolto per il riciclaggio del vetro.

VetroSwiss è lieta della vostra partecipazione.

L'iscrizione può essere fatta mediante il talloncino accluso, inviando un'e-mail a [info@vetroswiss.ch](mailto:info@vetroswiss.ch) oppure telefonando al numero 044 809 76 00.

# Visita alla vetreria di Saint-Prex

# 2014

# Visita allo stabilimento di Dagmersellen

## Sigla editoriale

**Editore:**  
VetroSwiss  
su incarico dell'UFAM,  
Fritz Stuker, CCC Credit  
Card Center AG, Glatt-  
brugg

**Testi/Redazione:**  
Sprachwerk GmbH: Irene  
Bättig; Fritz Stuker, Vetro-  
Swiss.

**Fotografia:** Andreas Fahrni

**Layout e impaginazione:**  
KONTAKT, Schaffhausen

**Stampa:**  
Druckerei Feldegg AG,  
Schwerzenbach

## Ridurre i costi di raccolta del vetro usato: il servizio di consulenza offerto da VetroSwiss

Sono ancora molti i comuni che pagano un prezzo troppo elevato per la vuotatura dei contenitori del vetro usato. Per ridurre i costi, è necessario prendere in esame tutto il sistema logistico: numero di punti di raccolta, dimensioni dei contenitori, sistema logistico e itinerari di raccolta. Occorre anche prendere in considerazione la possibilità dei singoli comuni di riunirsi in consorzi oppure il passaggio ad una raccolta suddivisa per colore.

VetroSwiss offre a comuni e consorzi una consulenza gratuita per l'ottimizzazione della raccolta del vetro usato. Essa comprende un'analisi del sistema logistico e della struttura di costo, un sopralluogo e l'elaborazione di proposte concrete.

Approfittatene anche voi: richiedete una consulenza gratuita chiamando il numero

# 044 809 76 00



## I portieri – alleati preziosi

**Il comune suburbano di Grand-Saconnex, nel cantone di Ginevra, è riuscito a incrementare significativamente la raccolta differenziata dei rifiuti grazie alla collaborazione dei portieri. Il resoconto di questa esperienza mostra come, attraverso riunioni periodiche, i portieri vengono inseriti nell'operato del comune e il ruolo importante che queste figure avranno nella campagna di sensibilizzazione in programma per il 2014 «Il vetro usato non deve finire nel sacco della spazzatura».**

Elisabeth Ethenoz, Service technique Grand-Saconnex/GE

Su chi si può fare affidamento per organizzare in modo più efficiente la raccolta differenziata dei rifiuti nel comune? È la domanda che si sono posti al comune di Grand-Saconnex, quando si è trattato di introdurre la raccolta differenziata dei rifiuti organici di cucina. Volevamo sfruttare contemporaneamente tutte le forze disponibili: i cittadini ricevono periodicamente degli avvisi e un calendario annuale della raccolta dei rifiuti e sono costantemente aggiornati con il bollettino comunale. Inoltre, il comune dispone di otto isole ecologiche completamente attrezzate, dove è possibile depositare carta, vetro PET, alluminio, lamiera stagnata, indumenti, batterie e capsule di caffè. Anche le amministrazioni di condominio, che si occupano dell'avvicendamento degli inquilini e della manutenzione degli edifici, rappresentano un interlocutore importante.

Ma non vanno dimenticate le persone che curano i viali, puliscono le scale, portano in strada i contenitori dei rifiuti e fanno in modo che gli edifici siano sempre puliti e accoglienti: i portieri. Avevamo già preso contatti con alcuni portieri motivati a sollecitare i condomini al riciclaggio. Le molte domande che ci hanno posto ci hanno fatto pensare di indire

una riunione per informarli dettagliatamente sugli obiettivi del comune in materia di raccolta differenziata dei rifiuti. E con un brindisi finale abbiamo voluto esprimere il nostro ringraziamento per la loro preziosa collaborazione.

### Un modello di successo

È apparso subito chiaro che chi ci stava ascoltando aveva voglia di fare davvero qualcosa per l'ambiente e aveva grandi competenze da condividere, tanto con i colleghi quanto con i rappresentanti del comune. I portieri si trovano ad affrontare numerosi problemi: rifiuti domestici, rifiuti ingombranti, vetro, PET e carta vengono depositati alla rinfusa dai condomini, i contenitori sono stracolmi e non sempre vengono rispettati i giorni di raccolta. Spesso trovano anche poco ascolto da parte dei condomini. Gli incontri hanno permesso di trovare delle soluzioni ai vari problemi e di fare conoscenza con gli impiegati comunali. Per le autorità era un dovere molto importante presenziare a tutte le riunioni e essere disponibili a tenere conto delle opinioni di queste figure. Le riunioni hanno permesso di mettere a fuoco numerose attività che vengono supportate dal comune.

### Campagna per il riciclaggio del vetro usato

Nel frattempo, questo esperimento è diventato parte integrante della nostra agenda comunale. Sulla base di questa esperienza estremamente positiva, anche nel 2014 proporremo una campagna di sensibilizzazione a favore della raccolta differenziata del vetro usato. La percentuale di recupero del vetro deve essere migliorata. La partecipazione a una ricerca a livello cantonale sulla composizione dei rifiuti ha mostrato che tra i rifiuti domestici finiscono

Red: Grand-Saconnex è una comune dell'agglomerato urbano di Ginevra con circa 13 000 abitanti.  
[www.grand-saconnex.ch/fr/](http://www.grand-saconnex.ch/fr/)



anche molte bottiglie e contenitori in vetro.

E di nuovo, i portieri saranno un importante supporto per la campagna. La prossima riunione alla quale saranno convocati avrà per tema il riciclaggio del vetro. In quell'occasione impareranno a distinguere tra i contenitori in vetro che possono essere riciclati e quelli che, invece, vanno smaltiti insieme ai rifiuti domestici. Verranno loro consegnati piccoli manifesti in formato A3, da affiggere all'ingresso del proprio edificio, e adesivi per i contenitori dei rifiuti.

Nella campagna «Il vetro usato non deve finire nel sacco della spazzatura» saranno coinvolte anche le amministrazioni condominiali. Il comune invierà loro una comunicazione che incentiva a supportare le nostre attività e, ad esempio, a mettere un contenitore a disposizione della sola raccolta del vetro.

L'attività di raccolta del vetro viene sostenuta dal bollettino comunale con articoli nella rubrica «la nostra terra» e nelle bacheche delle isole ecologiche saranno affissi manifesti giganti sulla raccolta differenziata del vetro usato.

Grazie alla collaborazione di tutte le parti interessate, siamo sicuri che riusciremo facilmente ad attuare una migliore raccolta del vetro.

#### **Iniziativa importante anche per altri settori**

Le riunioni non hanno affrontato soltanto temi relativi alla raccolta dei rifiuti, ma si sono progressi-

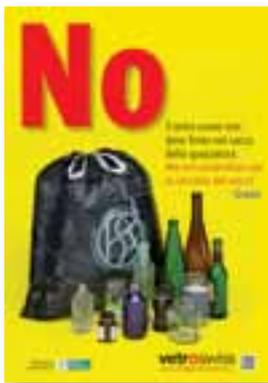
vamente arricchite dei contributi di numerosi uffici comunali e non. La polizia municipale si è unita a noi per aiutare i portieri a sconfiggere il vandalismo e dare suggerimenti per evitare furti con effrazione. I vigili del fuoco hanno dato consigli sulla sicurezza antincendio all'interno degli edifici. A tutte le riunioni, inoltre, sono presenti operatori sociali, a cui i portieri possono rivolgersi in caso di problemi con i giovani.

Alle riunioni sono stati invitati anche i trasportatori e i netturbini incaricati della raccolta differenziata. Chi meglio degli operatori del camion dei rifiuti può mettere a fuoco problemi concreti, come l'accesso agli edifici, la visibilità dei contenitori dei rifiuti, la confusione dei rifiuti ecc.? Infine, all'iniziativa hanno preso parte anche le amministrazioni di condominio. Abbiamo così potuto attingere meglio a informazioni sui condomini e assicurarci di perseguire tutti gli stessi obiettivi.

Le riunioni con i portieri si svolgono ormai da diversi anni e nel tempo sono state progressivamente incluse tutte le parti attive della vita del comune. I risultati si misurano non soltanto attraverso la percentuale di raccolta differenziata, che è in costante aumento, ma anche sul piano umano.

## La campagna con i manifesti suscita una vasta eco

**Il vetro usato non deve finire nel sacco della spazzatura – nel corso del 2013, nei punti di raccolta e sui muri di molti comuni svizzeri, campeggiava questo slogan. Numerosi comuni hanno partecipato alla campagna promossa da VetroSwiss affiggendo diffusamente i vistosi manifesti gialli. Grazie di cuore a tutti.**



I soldi della TSA devono per la maggior parte essere utilizzati da chi si occupa della raccolta del vetro usato, questa è la politica di VetroSwiss. Pertanto, per le pubbliche relazioni VetroSwiss non punta su costose pubblicità televisive o grandi campagne commerciali. Si è cercato, invece, con la collaborazione dei comuni, dei consorzi e dei trasportatori coinvolti nella raccolta del vetro usato, di realizzare campagne economiche ma allo stesso tempo efficaci.

#### **Buona visibilità nei punti di raccolta**

Dal 2013 è in corso una campagna di questo tipo, intitolata: «Il vetro usato non deve finire nel sacco della spazzatura». Nel maggio 2013, circa 2 500 co-

muni, consorzi e impianti di incenerimento dei rifiuti hanno ricevuto i manifesti e gli adesivi gialli, nonché volantini da distribuire alla cittadinanza. In molte località i manifesti sono stati affissi, bene in evidenza, nei punti di raccolta, là dove la cittadinanza è più vicina alla tematica. VetroSwiss ringrazia i comuni e i consorzi per l'ottima collaborazione.

#### **Continuare la partecipazione è possibile**

VetroSwiss sarà lieta se anche nel 2014 altri comuni richiameranno l'attenzione pubblica su questo importante tema. Chi ancora non abbia aderito alla campagna, può richiedere manifesti, adesivi e volantini sul sito web di VetroSwiss, nel menu «Materiale informativo»: [www.vetroswiss.ch](http://www.vetroswiss.ch)

oppure utilizzando il modulo d'ordine allegato.

## Il mercato europeo del vetro

**Attualmente il mercato europeo del vetro è relativamente tranquillo. Nonostante il ristagno della crescita in Europa, la produzione di vetro in Svizzera e nei paesi confinanti non avverte calo. Tuttavia soprattutto in Germania non ci si attende un forte incremento della domanda sulla base della positività delle previsioni economiche per il 2014 e un conseguente aumento dei prezzi. In Italia e in Francia l'andamento dei prezzi è invece lievemente in salita. È quanto si evince da un sondaggio condotto tra gli acquirenti svizzeri di vetro Bruno Imhof di Rhenus Port Logistics, Kurt Kohler di Maag Recycling, Peter Reimann di Vetropack, André Ruffet di GestValor e Marcel Steinemann di Glasverbund Zukunft.**

Il maltempo della prima metà del 2013 non ha abbattuto soltanto gli animi, ma è stato percepito anche sul mercato del vetro. Il calo della produzione nelle vetrerie ha provocato anche una diminuzione della domanda di vetro usato. «È stato soprattutto il minor consumo di birra che ci ha creato problemi» spiega Peter Reimann di Vetropack. A metà anno la domanda di imballaggi per il vetro ha infine ripreso a salire. «La nostra vetreria di Saint-Prex continua ad accettare ogni anno circa 100 000 tonnellate di vetro usato svizzero separato per colore, pari a circa il 30% del totale».



**Glasverbund Zukunft:**  
Marcel Steinemann  
«Al momento possiamo essere contenti se gli acquirenti di vetro usato continuano a praticare i prezzi di acquisto attualmente in vigore».

### La domanda di vetro usato varia a seconda delle regioni

Come risulta dalle ricerche svolte da Glasverbund Zukunft (GVZ) a Dagmersellen, nel corso di tutto il 2013 le vendite di vetro nuovo in Germania sono state più basse rispetto all'anno precedente. «I magazzini delle vetrerie sono pieni e occorre ampliarli» racconta Marcel Steinemann, responsabile di GVZ. Kurt Kohler di Maag Recycling (Winterthur) valuta in modo analogo la situazione: «Attualmente le vetrerie non hanno un'eccedenza di fabbisogno, i magazzini sono pieni e la situazione degli ordini è piuttosto debole». Invece Rhenus Port Logistics, che fornisce vetro usato soprattutto ai propri stabilimenti di lavorazione in Germania, secondo il responsabile Bruno Imhof al momento registra un incre-



mento della domanda. «Soprattutto per quanto riguarda il vetro marrone e bianco potremmo vendere circa il doppio di quanto oggi abbiamo a disposizione».

Al momento in Italia il vetro svizzero è molto richiesto. «A causa della crisi economica gli italiani consumano di meno e quindi il calo del vetro usato disponibile è proporzionalmente più sensibile» spiega André Ruffet di GestValor, che esporta ogni settimana circa 1 000 tonnellate di vetro usato verso il Nord Italia. Al contempo, la produzione nelle vetrerie non starebbe diminuendo.

### Diversità di prezzi

Tutto questo si ripercuote anche sui prezzi: «In Italia sono saliti di circa il 5%» continua Ruffet. In Francia, dove il livello dei prezzi è generalmente più



**GestValor:**  
André Ruffet  
«In Italia i prezzi sono saliti di circa il 5%».

elevato che in Italia, alcuni acquirenti avrebbero offerto per forniture immediate prezzi più alti addirittura del 40%. «Tuttavia io continuo a fornire il vetro usato ai miei partner contrattuali a lungo termine, perché mi offrono garanzia di smercio». Per il prossimo anno Ruffet prevede un lieve incremento dei prezzi sia in Italia che in Francia.

Le aziende che raccolgono e trasformano il vetro usato nella Svizzera tedesca, e che per lo più riforniscono vetrerie tedesche o stabilimenti svizzeri che producono vetroschiuma, valutano la situazione dei prezzi da stabile a insicura. «Al momento possiamo essere contenti se gli acquirenti di vetro usato continuano a praticare i prezzi di acquisto attualmente in vigore» afferma Marcel Steinemann di GVZ. Sulla domanda di vetro e sui prezzi non ci si attende nemmeno alcun effetto indiretto dalla prevista ripresa economica tedesca. «Il mercato del vetro reagisce in genere con ritardo ai cambiamenti della situazione economica» continua Bruno Imhof di Rhenus

### Acquirenti diretti esteri

**Maag Recycling:**  
Kurt Kohler  
«Conta anche la garanzia di smercio dello smaltitore. Non è passato molto tempo da quando i comuni avevano problemi a liberarsi del vetro usato raccolto».

All'aumentare della domanda di vetro usato, gli acquirenti esteri vengono in Svizzera e ritirano il vetro direttamente. Gest-Valor localizza questo fenomeno soprattutto in Ticino.

«Anche nella Svizzera occidentale arrivano trasportatori italiani con l'intento di riempire i propri camion di vetro usato sulla via del ritorno verso sud, per evitarsi un viaggio a vuoto. A volte sono disposti anche a pagare per il vetro usato» continua Ruffet. Anche Peter Reimann conosce questi «concorrenti», come li definisce. «Offrono trasporti a prezzi molto convenienti e in momenti di forte domanda propongono ai comuni prezzi a pronti a volte anche superiori». «Nella Svizzera nord-occidentale sarebbero soprattutto i trasportatori dell'est Europa a fare pressioni sul mercato locale. «Offrono prezzi così bassi che noi non riusciremmo ad essere concorrenziali nemmeno con un trasporto in nave sul Reno, benché su una nave ci sia posto per il carico di 60 camion».

**Preferire la garanzia di smercio al risparmio immediato**

Questi acquirenti sono interessati soltanto a un guadagno immediato, non ad alimentare in modo duraturo il ciclo economico del vetro. È la critica mossa da Steinemann alla deformazione del mercato operata dai trasportatori esteri attraverso il dumping dei prezzi. Kurt Kohler di Maag Recycling stima che sia un vantaggio aleatorio quello ottenuto da comuni e consorzi che spuntano la migliore offerta mercanteggiando sul prezzo di acquisto: «Conta anche la garanzia di smercio dello smaltitore. Non è passato molto tempo da quando comuni e consorzi avevano problemi a liberarsi del vetro usato raccolto».



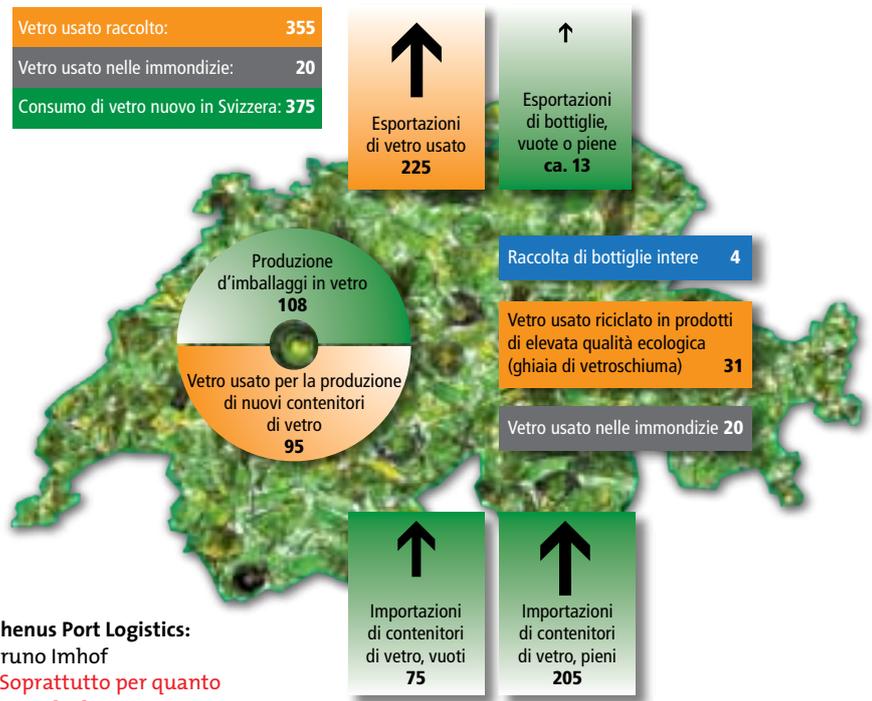
È comprensibile che la pubblica amministrazione voglia mantenere i prezzi di smaltimento dei rifiuti il più bassi possibile. Ma certe pratiche sono anche biasimate: «Municipalità, comuni e consorzi vogliono stipulare contratti che durano sempre meno, dai tre mesi in giù. Su questa base, le aziende che si occupano della raccolta del vetro non possono porsi di fronte agli acquirenti come partner seri e a lungo termine» afferma Steinemann di GVZ. A suo parere le operazioni a breve termine vanno analizzate criticamente anche perché i quantitativi di vetro raccolto variano da trimestre a trimestre e i costi amministrativi da ambo le parti sono enormi.



**Non dimenticare l'ambiente**

In questa guerra dei prezzi, quello che rischia di soccombere sono gli aspetti ecologici. Il trasporto via nave, per esempio, ha un minor impatto ambientale rispetto al trasporto su strada e finora

**Flussi di vetro in Svizzera** Dati del 2012 su 1000 tonnellate



**Rhenus Port Logistics:**  
Bruno Imhof  
«Soprattutto per quanto riguarda il vetro marrone e bianco, potremmo vendere circa il doppio di quanto oggi abbiamo a disposizione».

è anche nettamente più conveniente dal punto di vista economico. «Tuttavia rispetto ai trasporti economici di operatori esteri non siamo quasi per niente concorrenziali» afferma Imhof, la cui azienda Rhenus trasporta due terzi del vetro usato lungo il Reno fino a Coblenza. Maag Recycling punta sul trasporto ferroviario. Quattro anni fa l'azienda ha realizzato un nuovo binario di collegamento. «Il trasporto ferroviario è sicuramente più caro. Ma ogni vagone sostituisce 4 viaggi di un camion. Questo è un bene non solo per l'ambiente, ma anche per la situazione del traffico già di per sé problematica sulla tratta Winterthur-Grüze» spiega Kurt Kohler. Infine, a Saint-Prex la produzione di bottiglie è

**Vetropack:**  
Peter Reimann,  
«La nostra vetreria di Saint-Prex continua ad accettare ogni anno circa 100 000 tonnellate di vetro usato svizzero separato per colore.»

passata dall'utilizzo dell'olio combustibile a quello del gas naturale e questo per motivi tanto economici quanto ecologici. Per una volta le due esigenze vanno di pari passo.

Il ciclo del vetro non finisce al confine svizzero: solo un terzo circa del vetro usato viene trasformato in Svizzera. Il resto viene esportato in vetrie dei paesi esteri limitrofi. La quantità di vetro usato raccolto nel 2012 è ulteriormente aumentata a causa del fenomeno dell'immigrazione. Contemporaneamente, però, gli introiti da TSA sugli imballaggi importati e prodotti in Svizzera sono diminuiti di tre punti percentuale. Questi dati indicano che i consumatori svizzeri acquistano sempre di più all'estero. Per l'importazione di piccole quantità di vino o altre bevande non si applica la TSA sui relativi imballaggi in vetro. Ma le bottiglie vuote vengono comunemente smaltite in Svizzera. Pertanto è stato necessario ridurre la quota base di finanziamento.

Le cifre riportate nel grafico si basano su statistiche elaborate da Vetropack e Vetro-Swiss relativamente all'anno 2012. Si tratta di cifre arrotondate e a volte frutto di stime grossolane.

## VetroSwiss e il nuovo sito web

**Da maggio 2013 VetroSwiss ha un nuovo sito web. Gli avete già dato un'occhiata? Vale la pena farlo. Tra le novità troverete informazioni esaurienti sul riciclaggio del vetro.**

**Tutto ciò che riguarda il riciclaggio del vetro**  
Dove smaltire le bottiglie blu? Quanto vetro usato viene raccolto ogni anno in Svizzera? Come funziona la raccolta del vetro? Cosa si produce utilizzando i cocci raccolti? Sul nuovo sito web di

[www.vetroswiss.ch](http://www.vetroswiss.ch)  
Saremo lieti della vostra visita.



VetroSwiss tutti gli interessati troveranno le risposte a queste e a molte altre domande sul riciclaggio del vetro e sulla tassa di smaltimento anticipata (TSA).

### Richiesta materiali

Tutti i materiali – vernici per contenitori, adesivi per l'etichettatura dei contenitori, manifesti e volantini – possono essere facilmente richiesti online selezionando il menu «Materiale informativo».

### Per comuni e trasportatori

Come sempre, i comuni, i consorzi e i trasportatori aventi diritto ai finanziamenti possono dichiarare online i quantitativi di vetro usato raccolti. Nel menu «Aziende di raccolta del vetro e trasportatori» troverete l'apposito modulo e tante informazioni utili, per esempio sul Progetto contenitori, sul servizio di consulenza per i comuni o sui requisiti per beneficiare dei finanziamenti per il riciclaggio del vetro.

### Per soggetti alla TSA

Per i produttori di vetro e gli importatori, nel rispettivo menu sono disponibili tutte le informazioni relative all'esazione e all'ammontare della tassa, nonché al conto clienti. Come sempre qui è possibile richiedere online il rimborso della TSA per esportazioni e confezioni riutilizzabili.

# Chiave di ripartizione per le raccolte 2013 e 2014

Inserimento dei dati su: [www.vetroswiss.ch](http://www.vetroswiss.ch)

Anno di raccolta **2013** sino al 31 marzo 2014; anno di raccolta **2014** da aprile 2014

Sistema di raccolta vetro usato	+	Tipo di riciclaggio (da dichiarare / dimostrare)	=	Tasso di finanziamento in % della quota base di finanziamento
Vetro intero		Riutilizzo come bottiglie per bevande		100%
Frammenti (cocci) di vetro, <b>separati per colore</b>		Utilizzati per la produzione di bottiglie (nei tre colori)		100%
		Frazione bianca e marrone utilizzata per la produzione di bottiglie nuove. Frazione verde utilizzata per la realizzazione di prodotti ecologicamente validi		100%
Frammenti (cocci) di vetro di <b>diversi colori, misti</b>		Produzione di nuove bottiglie (solo bottiglie verdi) o di altri prodotti ecologicamente validi		60%
		Altri tipi di utilizzazione (es. sostitutivo della sabbia)		20%

Per i raccoglitori privati la quantità minima di immissione è di 20 tonnellate