



# Relazione introduttiva Convegno GWS Genova 16 ottobre 2009

Ing Eric Gambaro

## Il trattamento dell'acqua potabile al punto d'uso.

Il trattamento al punto d'uso dell'acqua potabile destinata al consumo umano è una realtà da anni in forte espansione. Volutamente utilizziamo un linguaggio un po' macchinoso. Vogliamo evitare di essere confusi con i mestieranti, gli improvvisati dell'ultima ora.

Il campo di applicazione degli impianti per il trattamento dell'acqua potabile al POU è riconducibile a tre settori. Residenziale, Commerciale ( Horeca ) ed ufficio. Ogni settore presenta aspetti tecnici, normativi propri, nello stesso tempo vi sono aspetti imprenditoriali peculiari. Lavorare in un campo o nell'altro comporta specificità ben precise. Ad esempio chi lavora nel campo della ristorazione dovrà gestire l'haccp e nello stesso tempo dotarsi di un servizio di assistenza che copre i 7 gg della settimana.

La comprensione degli aspetti tecnico e normativi è fondamentale per governare la conduzione imprenditoriale. Sono sotto gli occhi di tutti quelle realtà che faticano a gestire gli eventi perchè a rincorrere gli aspetti materiale del settore. Ne parleremo specificatamente più avanti affrontando il tema dell'assistenza.

Una breve nota sul tema dell'aggettivo "domestico". Nel DM 443/90 si fa riferimento agli impianti domestici. Non nel senso di casalinghi, ma di estranei alla responsabilità degli enti acquedottistici, queste cessano al contatore principale. Ne segue che tutti gli impianti dei tre settori sono sotto la vigente normativa DM 443.

Rispetto al passato convegno dell'ottobre scorso non ci sono nuove normative promulgate. Il quadro delle leggi vigenti è rimasto invariato.

Nello stesso tempo dal Ministero del Welfare, ( ex Salute ) vi sono importanti novità sull'indirizzo della prossima normativa che disciplinerà il trattamento dell'acqua potabile al punto d'uso.

I precedenti tentativi del Ministero di promuovere una nova normativa del settore hanno cozzato contro alcuni principi. Il primo riguarda la necessità di armonizzare la normativa a livello europeo, secondo l'impossibilità di negare la libera circolazione delle merci nel territorio dell'Unione Europea, terzo nella non competenza del Ministero della Salute di normare i requisiti costruttivi degli impianti.

Esiste una bozza di legge, che ha già avuto l'ok della commissione Europea che introduce importanti novità.

Le legge, da vedere con quale struttura sarà promulgata, fa riferimento al corpo presente citando espressamente alcune leggi particolari, quali il Codice del Consumo, il DL 181 del 2003.



Decadono tutte le autorizzazioni per la commercializzazione dei sistemi di Trattamento. Viene introdotto il principio di responsabilità da parte di chi produce o commercializza, un po' come oggi è presente l'HACCP. Ossia il responsabile deve dimostrare che ha fatto tutto il possibile per garantire la qualità del prodotto/servizio

Quindi deve Certificare, (e non dichiarare) il prodotto tramite prove di laboratorio, sia per garantire la qualità dei materiali impiegati, sia per dimostrare quanto riportato sul manuale sulla capacità di abbattimento del prodotto.

Particolare attenzione viene posta sulla comunicazione all'utilizzatore finale, deve essere informato degli aspetti tecnici, di prodotto, di manutenzione, di smaltimento delle parti di consumo.

L'installazione deve essere svolta seguendo la normativa DM 37/08 (ex 46/90)

Per quanto riguarda il DM 174/2004 attendiamo di conoscere le disposizioni ministeriali. Ad oggi risulta che dovrebbe essere decaduto, in quanto la sua validità era fissata in 5 anni. Va da sé che i riferimenti normativi del 73 sono comunque ancora validi.

Sul tema del dl 31/2001 e successive modifiche sappiamo che in Commissione e Bruxelles si sta lavorando per una nuova Direttiva Europea che dovrebbe ridurre ulteriormente l'ampiezza di alcuni parametri.

Per chiudere gli aspetti normativi vanno ricordate tutte le norme per la somministrazione di bevande negli esercizi pubblici, la norma sulle garanzie e quella sullo smaltimento delle parti di consumo. Una nota su quest'ultimo punto è doverosa. Le parti filtranti a contatto con l'acqua già potabile non sono rifiuti speciali. E' bene procedere attraverso la raccolta differenziata, plastica con plastica, alluminio con alluminio e così via.

Un caso particolare è rappresentato dalle lampade a Raggi UV. Queste contenendo mercurio devono essere smaltite come rifiuto speciale. La normativa impone un registro, trasporti ad hoc ed altro ancora....

Il settore in robusto sviluppo sconta ancora una difficoltà a trovare un giusto equilibrio tra le diverse fasi della filiera. Il mercato fatica ad accettare soluzioni costose, a proporre impianti a 2000 , 3000 € si fa fatica e si vende poco.

La produzione o importazione, la vendita, l'installazione e la successiva manutenzione concorrono tutti a determinare il prezzo finale per il cliente. Partendo dal presupposto di esigere un'alta qualità per tutte le fasi della filiera ( non avrebbe senso il contrario ) esce fuori uno scenario di prezzi assai elevato.

**La produzione** parte da una distinta base, il cui è importante verificare la qualità dei componenti. Tante volte abbiamo potuto vedere come soluzioni "cinesi" fossero delle scorciatoie che distruggevano la qualità del prodotto. Avere maestranze formate e motivate è fondamentale per



assicurare una qualità costante, continua. ( abbiamo visto sottoscalisti con 4, 5 immigrati che non sapevano parlare neanche l'italiano assemblare osmosi inversa a produzione diretta... )  
Le strutture di produzione devono investire nella sicurezza e nella ricerca. Tutto questo porta a definire il costo, quindi con un margine operativo lordo a definire il prezzo.

**La vendita** per la sua parte avrà dei costi legati alla qualità della vendita ben specifici. Oltre alla commissione propria del venditore l'azienda deve investire in formazione tecnico scientifica. Senza far perdere il carattere emotivo proprio della vendita diretta, bisogna che l'utente finale sappia realmente cosa ha comprato. Capita ancora di vedere impianti a Carbone Attivo, proposti per rimuovere il calcare.....

Gli altri costi legati all'immagine, all'appuntamento da fornire al venditore, alla struttura amministrativa concorrono a determinare il costo di vendita, e quindi con il dovuto margine il prezzo finale al cliente.

Gestire i costi della struttura di vendita è la cosa più difficile, un buco nero che spesso divora le migliori intenzioni.

Per quanto riguarda **i costi di manutenzione** è doveroso fare una rapida e semplice analisi. Serve a comprendere a quanto esporremo poco più avanti.

Di fatto è il settore più semplice da monitorare a patto di applicare i criteri di qualità al servizio.

Definito il costo orario della manodopera tecnica, fissato il costo dei mezzi, il tempo medio e il costo di struttura ( registrazione interventi, fattura, contabilità ) ne esce fuori che escluse le parti di consumo ( a ciascuno il suo ) il costo medio è di 69 € + iva .

Le politiche di vendita presenti sono le più disparate. La stragrande maggioranza è propria della vendita diretta, anche se assistiamo a timidi tentativi di aziende che operano nella GDO.

Riteniamo che siano ammesse tutte le politiche commerciali possibili, a patto che siano garantiti i requisiti di qualità e il rispetto delle norme e nello stesso tempo sia fatto SACRO il principio di trasparenza sul prodotto e servizio.

Una cliente è libero di comprare un jeans con tela a 14 once, con o senza griffe e pagare differenze assai sostenute, stessa politica deve essere ammessa nel campo dei sistemi per il trattamento dell'acqua potabile.

In questo contesto assistiamo a crescite di mercato in tutti i settori.

Nel settore della ristorazione, primo ad essere sfruttato intensamente abbiamo i prezzi in calo, (rimanendo inalterati i costi) con incrementi mediamente modesti. Non esiste una omogeneità geografica.

Il settore degli uffici sconta la concorrenza agguerrita dei boccioni che offrono un ottimo rapporto qualità prezzo. Il costo commerciale e di installazione strozza la competitività di queste soluzioni. Anche in questo caso abbiamo una bassa crescita.

Il settore domestico mostra oggi una marcata crescita. Si avverte una maggiore sensibilità del mercato, l'aspetto del risparmio in tempo di crisi promuove il prodotto.



Azioni commerciali a livello nazionale hanno mosso il mercato. I numeri si fanno sempre più interessanti anche se sotto la soglia critica per l'intervento dei giganti dell'elettrodomestico.